

Université Paris Diderot - Paris 7
UFR GHSS (Géographie, Histoire, Sciences sociales)
École doctorale de géographie de Paris (ED 434)

Thèse présentée pour obtenir le grade de Docteur
Discipline : Géographie

Emmanuel TROUILLARD

La production de logements neufs par la promotion privée en Île-de-France (1984-2012): marchés immobiliers et stratégies de localisation.



Sous la direction de **Catherine RHEIN**, directeur de recherche au CNRS

Membres du jury

Catherine BOILLOT, directrice du département Démographie, Habitat, Equipement et Gestion Locale, Institut d'Aménagement et d'Urbanisme d'Île-de-France (examineur)

Bernard CHAVANCE, professeur émérite, Université Paris Diderot (examineur)

Emmanuèle CUNNINGHAM-SABOT, professeur, École Normale Supérieure de la rue d'Ulm (rapporteur)

Jean-Claude DRIANT, professeur, Institut d'Urbanisme de Paris, Université de Paris-Est Créteil (rapporteur)

Christian KESTELOOT, professeur, Université Catholique de Louvain, Université Libre de Bruxelles (examineur)

Thèse soutenue publiquement le 3 décembre 2014

Université Paris Diderot - Paris 7

UFR GHSS (Géographie, Histoire, Sciences sociales)
École doctorale de géographie de Paris (ED 434)

Thèse présentée pour obtenir le grade de Docteur
Discipline : Géographie

Emmanuel TROUILLARD

**La production de logements neufs par la
promotion privée en Île-de-France (1984-2012):
marchés immobiliers et stratégies de localisation.**

Sous la direction de **Catherine RHEIN**, directeur de recherche au CNRS

Membres du jury

Catherine BOILLOT, directrice du département Démographie, Habitat, Equipement et Gestion Locale, Institut d'Aménagement et d'Urbanisme d'Ile-de-France (examinateur)

Bernard CHAVANCE, professeur émérite, Université Paris Diderot (examinateur)

Emmanuèle CUNNINGHAM-SABOT, professeur, École Normale Supérieure de la rue d'Ulm (rapporteur)

Jean-Claude DRIANT, professeur, Institut d'Urbanisme de Paris, Université de Paris-Est Créteil (rapporteur)

Christian KESTELOOT, professeur, Université Catholique de Louvain, Université Libre de Bruxelles (examinateur)

Thèse soutenue publiquement le 3 décembre 2014

Remerciements

Cette thèse n'aurait bien entendu pas été envisageable sans le concours de nombreuses personnes que je tiens à remercier ici vivement.

Je remercie tout d'abord les membres de mon jury pour avoir accepté de prendre de leur temps pour lire et évaluer mon travail.

Je remercie ensuite ma directrice de thèse, Catherine Rhein, qui m'a aiguillé vers la géographie immobilière dès mon M1 et qui m'a plus tard suggéré de m'intéresser à la promotion privée lorsque s'est posée la question de mon sujet de thèse. Sa très grande disponibilité et ses conseils m'ont largement aidé à venir à bout de ce travail, qui signe la fin d'une collaboration (amicale et fructueuse) de sept années. Je remercie également Claude Kergomard pour ses conseils toujours constructifs lorsqu'il a fallu soumettre mon projet de thèse.

Une thèse de géographie quantitative ne pouvant tout simplement pas être en l'absence de données, je remercie vivement toutes les personnes que j'ai eu l'occasion de côtoyer à l'IAU-IdF et qui m'ont aidé à exploiter la base GRECAM et à mieux définir mon travail de recherche. Je remercie en particulier (par d'ordre d' "apparition"): Anne-Claire Davy, Christine Corbillé, Marion Delplanque, Émilie Jarousseau, Renaud Diziain et Catherine Boillot. Je remercie Claude Ogier, le directeur du GRECAM, pour son appui et ses encouragements lorsque je suis venu lui présenter mon projet de recherche. Je remercie également le directeur général du groupe PAP, Jean-Michel Guérin qui a su m'obtenir en un temps record des entretiens auprès de grands promoteurs franciliens, m'évitant sans doute par là de laborieuses et incertaines démarches!

Je remercie toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont contribué à l'élaboration et à la relecture de cette thèse. Encore merci pour votre patience et vos efforts! Je remercie en particulier Pierre Bocquillon pour le temps consacré à essayer d'améliorer mon anglais, Jean-Baptiste Frétny pour nos longues discussions à refaire la géographie de long en large, Guilhem Boulay dont je savais l'oreille toujours attentive aux questions immobilières (nous ne sommes pas si nombreux!) et Éloïse Libourel pour les voies artistico-géographiques qu'elle m'a permis d'emprunter.

Pour finir ces (forcément) trop rapides remerciements, je me dois de remercier mes parents (mes plus secourables et fiables relecteurs). Une pensée pour ma soeur qui s'est également lancée dans la difficile aventure de la thèse. Je remercie également Alain et Danielle pour leur soutien moral et matériel constant. Merci à Fabienne pour tout et aussi pour ne pas m'avoir bien expliqué ce dans quoi je me lançais. Enfin merci à Marianne pour son soutien, certes tardif, mais appréciable. Outre sa capacité à m'imposer des rythmes et des horaires de travail dont je ne me savais pas capable, elle (et ses sourires) ont été le surcroît de motivation qui m'ont permis d'achever ce projet.

Sommaire de la thèse

– Introduction générale.....	p.1
– Chapitre 1.	
Présentation du promoteur privé – définition, historique, état de l'art.....	p.13
– Chapitre 2.	
Marchés immobiliers et stratégies de localisation – approches théoriques	p.65
– Chapitre 3.	
Le contexte géographique francilien de l'activité des promoteurs privés – le poids des usages hérités du sol urbain	p.95
– Chapitre 4.	
Panorama critique des bases de données existantes sur la construction neuve et l'activité de la filière promoteur en Île-de-France	p.123
– Chapitre 5.	
Évolutions des localisations des opérations en logements neufs de la filière promoteur en Île-de-France (1984-2012)	p.147
– Chapitre 6.	
Les promoteurs privés franciliens au prisme de leurs stratégies spatiales	p.195
– Chapitre 7.	
Promotion privée, investissement locatif et financiarisation des marchés immobiliers résidentiels : l'exemple des résidences avec services privées en Île-de-France	p.247
– Conclusion générale.....	p.275
– Bibliographie.....	p.278
– Annexes 1 et 2	p.291
– Liste des figures.....	p.299
– Liste des sigles	p.306
– Table des matières	p.309

« C'est "promoteurs" qu'il faudrait dire, comme on commençait de le faire ici et là, et sans bien comprendre – les textes le montrent – ce que le mot signifiait, ou mieux encore cachait. Plus personne aujourd'hui ne l'ignore. Si l'on ne sait pas exactement ce qu'ils sont, du moins sait-on, voit-on ce qu'ils font, ce qu'ils ont fait. »

Louis Chevalier, *L'assassinat de Paris* (1977)

Introduction générale

Début juin 2009, le groupe de défense des consommateurs UFC Que Choisir a déposé une plainte contre le promoteur immobilier privé Akéryys pour tromperie¹. Profitant, au début des années 2000, du succès rencontré par des dispositifs fiscaux en faveur de l'investissement locatif, le promoteur incriminé, spécialisé dans la production de logements *défiscalisés*, aurait présenté l'obtention des avantages fiscaux attachés à ces dispositifs comme automatique. Or, ceux-ci supposent obligatoirement que les logements achetés par les investisseurs soient effectivement loués. Ce ne fut pas toujours le cas, certains logements ayant été construits au sein de villes petites et moyennes dont les marchés locatifs étaient, soit d'ores et déjà saturés à la suite d'une surproduction provoquée par ces mêmes dispositifs, soit tout simplement trop mal localisés pour attirer un nombre conséquent de locataires.

Les déconvenues de ces investisseurs, aussi malheureuses soient-elles, sont cependant riches d'enseignements pour le chercheur. Cet exemple introductif met tout d'abord en évidence l'influence des acteurs de l'offre immobilière, dont les logiques propres orientent les évolutions des marchés immobiliers locaux. Même si la demande locative n'est *de facto* pas suffisante sur un marché, un promoteur comme Akéryys n'a-t-il pas intérêt à continuer d'y réaliser des opérations tant qu'il parvient à écouler ses produits auprès d'investisseurs? Plus largement, adopter le point de vue de l'offre, oblige à prendre en compte les contraintes qui lui sont afférentes : les opérations des acteurs privés de la production urbaine sont bien sûr conditionnées par la disponibilité de foncier constructible, mais aussi par la perspective de dégager un profit, et ce quel que soit le niveau de la demande. Or, beaucoup de travaux de recherche portant sur les marchés immobiliers sous-estiment, quand ils ne la négligent pas totalement, l'offre de logements dans l'explication des processus qui y sont à l'œuvre, au profit de la demande. L'offre est alors considérée comme venant s'adapter mécaniquement aux évolutions de cette dernière. Le constat de l'existence de ce biais théorique majeur est, par exemple, au cœur de la démarche du géographe britannique N. Smith, qui a fortement contribué, au sujet des processus de gentrification, à légitimer une approche centrée sur l'offre. « Quelles sont les conditions de rentabilité? Les explications par le "consommateur souverain" considéraient comme un donné la disponibilité de zones mûres pour la gentrification quand c'était justement ce qui devait être expliqué. » [Smith, 1979]

Mais surtout, si une morale générale doit être tirée de cette affaire aux allures de parabole, c'est que les ménages investissant dans de tels produits immobiliers, à trop considérer les logements qu'ils acquièrent uniquement sous leur dimension de placements financiers, peuvent parfois en arriver à négliger leur situation géographique concrète. Au-delà des possibles malversations d'un promoteur, les ménages concernés n'ont pas su correctement anticiper les risques locatifs que leur faisait courir un investissement sur un marché immobilier à la demande insuffisamment forte. Cela vient nous rappeler qu'un investissement immobilier, fondamentalement *situé*, n'est pas un

¹ Cf. article du Monde daté du 5/06/09 : « Que Choisir porte plainte contre le promoteur Akéryys ».

investissement comme les autres. En opposition à la représentation courante, en économie, du marché comme le lieu fondamentalement centralisé et unique de la rencontre entre une offre et une demande, la localisation d'un bien immobilier va avoir un impact immédiat sur sa valeur et, dans le cas d'un investissement, sur sa rentabilité. **L'étude des mécanismes économiques inhérents aux marchés fonciers et immobiliers ne sauraient ainsi que difficilement faire abstraction de leur dimension spatiale.** Mais un marché n'existant qu'à travers l'activité de ses acteurs, la conclusion qui précède doit nécessairement être étendue à ces derniers. Pour échapper aux pires déconvenues, la recherche d'un logement par un locataire ou bien la recherche, par un promoteur immobilier, d'un emplacement pour produire une opération immobilière, supposent de s'appuyer sur une certaine connaissance du territoire concerné.

À suivre ce raisonnement, la géographie, en tant que *discipline s'attachant à étudier la dimension spatiale des faits sociaux*, devrait donc être au premier plan de la recherche sur les marchés immobiliers et leur fonctionnement. Force est pourtant de constater que la géographie, en la matière, est restée jusqu'ici largement en retrait : en adéquation avec la faiblesse globale du champ de la *géographie économique* française, la *géographie des marchés immobiliers* n'a encore aujourd'hui rien d'un courant de recherche fort et structuré. Les outils de la discipline, et en premier lieu la *cartographie statistique*, offrent pourtant des outils privilégiés pour aborder les évolutions spatiales et temporelles des marchés immobiliers [Boulay, 2012]. Le sujet a été jusqu'ici surtout exploré par d'autres disciplines, au premier rang desquelles la sociologie, l'économie, et plus récemment la science politique. Or, celles-ci, par leurs méthodes et leurs orientations théoriques, tendent souvent à minorer la dimension spatiale concrète des marchés immobiliers. La sociologie et la science politique, lorsqu'elles s'intéressent à l'offre immobilière, insistent ainsi bien davantage sur les interactions entre acteurs de la production urbaine et sur l'impact que peuvent avoir sur celles-ci les évolutions des politiques publiques. L'économie (orthodoxe) se focalise, pour sa part, sur la modélisation, théorique et statistique, des prix immobiliers, mais ne raisonne fondamentalement que sur des espaces totalement abstraits et/ ou homogènes, c'est-à-dire soumis en tout point à une même loi de fixation des prix.

Convaincu, de notre côté, de la plus-value que pouvait apporter une approche géographique à l'étude des marchés immobiliers, tant sur un plan méthodologique que théorique, nous avons abordé, dans un précédent travail, la question des évolutions du marché locatif meublé à Paris et en Petite couronne [Trouillard, 2011]. Cette recherche nous avait permis de prendre conscience du poids très important qu'avait joué les acteurs de l'offre, en l'occurrence les bailleurs, dans les évolutions qu'avait connu ce parc de logement spécifique, sur le plan quantitatif mais également en termes de peuplement. Ainsi, la croissance de la location meublée et l'élévation du niveau social de ses locataires que l'on constatait depuis les années 1990 n'étaient pas tant dues à un pic soudain de la demande pour ce statut d'occupation qu'à sa popularisation auprès des bailleurs pour les avantages légaux et fiscaux qu'il pouvait conférer par rapport à la location vide. Et c'est finalement à travers des recherches sur les dispositifs fiscaux en faveur de l'investissement locatif et sur leur

impact sur le marché du logement que nous en sommes arrivé à aborder ce qui constitue le sujet central de ce travail de thèse, c'est-à-dire la production de logements neufs par la promotion immobilière privée.

Deux constats de départ

Notre intérêt pour le sujet s'est, au départ, principalement nourri de deux paradoxes. Le premier d'entre eux, flagrant pour quelqu'un abordant pour la première fois le sujet en 2008, était **le décalage entre le poids majeur, des promoteurs privés dans la production immobilière française, et plus particulièrement au sein des grandes métropoles, et le peu de travaux disponibles les concernant**. Ainsi, la part de la promotion privée dans la production totale de logements neufs en France métropolitaine, qui était de 22 % en 1995, est passée au-dessus du seuil des 30 % depuis 2005. Cette même part, pour la seule région Île-de-France, est supérieure à 50 % depuis le milieu des années 1990. En outre, les promoteurs privés, par les moyens financiers dont ils disposent, le plus souvent supérieurs à ceux des autres acteurs potentiels de la production immobilière (promoteurs publics, constructeurs, construction artisanale, auto-construction, etc.), impulsent très largement les innovations en matière d'usages du sol urbain. Pourtant, les bibliographies sur cette filière de production se réduisaient alors le plus souvent à un seul et unique livre de référence du sociologue C. Topalov, publié dans les années 1970 [Topalov, 1974]. Or, le contexte institutionnel actuel de la production immobilière n'est, à bien des égards, plus comparable à celui des années 1960-1970, objet des premiers travaux de C. Topalov. D'importants changements sont survenus au niveau des politiques du logement, au niveau des conditions de financement du secteur, mais aussi à la suite du processus de décentralisation amorcé dans les années 1980. De même, l'activité de promotion est aujourd'hui beaucoup plus encadrée et structurée, dans un contexte économique qui n'est plus celui des Trente glorieuses. Mais si le constat d'une pauvreté de la recherche sur la promotion privée, en particulier pour la période la plus récente, était dans l'ensemble exact à l'époque où nous avons élaboré notre projet de thèse, il n'est plus tout aussi vrai en 2014 : prenant acte des évolutions évoquées ci-dessus, s'est produit entre-temps un *renouveau universitaire* de la recherche française sur la promotion privée. Cela s'est traduit par une série de nouveaux travaux à partir de 2009, année de publication d'une thèse sur le sujet due à la politologue J. Pollard [Pollard, 2009a].

Le second paradoxe fait écho à nos remarques précédentes sur la nature spatiale des marchés immobiliers et de ses acteurs. **Un point commun entre la majorité des différentes recherches menées jusqu'à ce jour sur les promoteurs privés est finalement de ne prendre que très indirectement en compte la dimension spatiale de leurs activités**. Même si elle n'en est pas totalement absente, la question de la distribution géographique des opérations de la promotion privée occupe finalement une place relativement secondaire dans les travaux de C. Topalov. Cet auteur privilégie avant tout des approches économiques, politiques et historiques, tandis que les analyses qu'il consacre aux *stratégies foncières* des promoteurs privés demeurent essentiellement

théoriques. De leur côté, les travaux récents sur la promotion privée ont eu surtout tendance à se focaliser, dans la continuité des travaux en science politique de J. Pollard, sur les conditions institutionnelles, nationales et locales, de la production des promoteurs. Privilégiant, en amont, l'étude des conditions de faisabilité des opérations de la filière promoteur, ils ont eu tendance à négliger, en aval, ses réalisations concrètes. Mais cette part mineure de la dimension géographique dans la recherche sur les promoteurs privée s'explique surtout par la *timidité* vis-à-vis des acteurs privés de la production immobilière qui a caractérisé pendant longtemps la discipline géographique.

Or, la dimension spatiale est, à nos yeux, au cœur même de l'activité de promotion. C. Topalov définit le promoteur privé comme l'acteur qui remplit *a minima* une *fonction de promotion* dans le processus de production immobilière, fonction de promotion qu'il décrit comme la « mise à disposition d'un sol à un capital et la gestion de ce capital dans la phase où il se transforme en marchandise (immobilière) » [Topalov, 1974, p. 113]. La thèse défendue ici est que, pour un promoteur, la décision d'investir du capital en un lieu donné ne va jamais découler mécaniquement de la structure de la demande (*hypothèse déterministe*), ni relever simplement d'un opportunisme foncier aléatoire (*hypothèse opportuniste*). Le rôle du promoteur consiste à repérer, au travers d'un véritable diagnostic territorial, le potentiel d'un terrain au vu de sa situation et de son site, à comprendre la structure de la demande locale pour en tirer parti. Le promoteur immobilier doit nécessairement être sensible aux divisions et aux hiérarchies qui s'expriment à travers l'espace, et que vont refléter les marchés fonciers et immobiliers. Nous considérons donc les choix de localisation d'un promoteur comme le résultat de *stratégies spatiales* considérées comme susceptibles de générer un profit. En effet, même si les possibilités en termes de localisation de ses opérations sont fatalement contraintes par de multiples facteurs (fonciers, institutionnels, quantité de capital disponible, obtention de prêts bancaires, etc.), le promoteur privé n'en conserve pas moins une marge de manœuvre, à commencer par la décision de lancer ou non une opération selon ses anticipations quant à son degré de rentabilité. On peut donc considérer les promoteurs privés comme des *acteurs spatiaux* dont les décisions économiques s'appuient sur leur connaissance des marchés fonciers et immobiliers et de leurs mécanismes économiques.

Comment expliquer à la fois le manque de dynamisme, jusqu'à une période récente, de la recherche française sur les promoteurs privés, et la place relativement mineure consacrée à la dimension spatiale de leurs activités ? Sans prétendre apporter des réponses définitives à ces questions, on peut néanmoins souligner deux éléments ayant *a priori* fortement contribué à cette situation.

Premièrement, **le promoteur privé demeure un acteur au rôle méconnu**. Du point de vue de la recherche urbaine, toute une série de travaux de recherche s'inscrivant dans le courant de la sociologie urbaine néo-marxiste ont permis d'identifier et de définir, dès les années 1970, le promoteur privé en tant qu'acteur de la production immobilière [Vincent, 1985; Topalov, 2013]. Mais, pour qui n'est pas initié dans le domaine, le terme de *promoteur* a encore souvent tout d'un

signifiant flottant, expression employée par l'anthropologue C. Lévy-Strauss² pour désigner un mot généralement connu en lui-même (en tant que signifiant), mais auquel il est souvent bien difficile d'associer un contenu (un signifié) précis. Il n'est ainsi pas évident de distinguer secteur de la construction (ou secteur du BTP³) et secteur de la promotion. Travailler sur la promotion privée implique donc d'emblée un enjeu définitionnel fort.

Sans doute encore plus préjudiciable, **les représentations spontanément associées aux promoteurs privés s'accordent généralement pour présenter ces acteurs sous un jour globalement (très) négatif**, comme sont encore venus le rappeler certains travaux de thèse récents [Pollard, 2009a ; Taburet, 2012⁴]. Les médias, qui, en temps normal, ignorent largement les promoteurs privés, relaient surtout leurs activités à l'occasion de divers scandales. À cet égard, les dérives liées aux logements défiscalisés, évoquées plus haut, s'inscrivent dans une longue tradition qui remonte au moins à l'émergence de la profession sous sa forme moderne dans les années 1950.

On peut d'ailleurs noter le caractère international de ces représentations dépréciatives. Les vecteurs de diffusion les plus efficaces de ces dernières ont sans doute été le cinéma et la télévision, qui ont fourni, au fil du temps, à l'imaginaire collectif des personnages de promoteurs privés particulièrement retors. Sans chercher à dresser une liste exhaustive, et même si le sujet n'a, à notre connaissance, pas vraiment encore inspiré de réalisateurs français, on peut cependant citer le film italien de Francesco Rosi, au titre évocateur, *Main basse sur la ville* (1963), le film animé japonais *Pompoko* d'Isao Takahata (1994), ou encore plus récemment la troisième saison de la série télévisée américaine *The Wire* (2004), écrite par David Simon. Pour illustrer la couverture de ce travail de thèse, nous avons choisi une image extraite d'un film d'animation plus récent encore des studios Pixar, qui nous a semblé particulièrement représentatif de cette tendance : dans *Là-Haut* (2009), réalisé par Bob Peterson et Pete Docter, le terrain qu'occupe le pavillon du héros du film (78 ans) est convoité par un promoteur sans foi ni loi qui entend, en lieu et place, y édifier de gigantesques tours. Ce promoteur est, comme il se doit, tout de noir vêtu et arbore perpétuellement des lunettes de soleil. Le héros sera finalement expulsé de sa maison, et son terrain revendu de force au promoteur, après que celui-ci aura réussi, à la suite d'un incident avec des ouvriers de chantier, à le faire déclarer sénile par un juge et à le faire placer d'office en maison de retraite. Cette séquence du film, efficacement menée, va au-delà de la simple description des méfaits d'un promoteur prêt à tout pour mener à bien ses activités et dégager du profit ; elle ouvre également à une réflexion sur les phases d'urbanisation successives qui rythment la *vie* des métropoles : le héros, cerné par la

² Il emploie cette expression dans son « Introduction à l'œuvre de Marcel Mauss », placée en préface du recueil de textes de l'auteur publié en 1950 sous le titre *Sociologie et anthropologie* aux éditions PUF.

³ Bâtiment et travaux publics.

⁴ « Dans les représentations, le promoteur serait à ranger du côté des nantis et des corrompus composant, avec d'autres, le groupe à droite d'une ligne de partage séparant les bons des mauvais, le bien commun de l'intérêt personnel ou bien encore la vertu du vice. [...] Bien qu'ayant changé, la figure du promoteur pâtit des représentations qui font de son activité, une activité économique exacerbée et peu scrupuleuse. Elles sont d'autant plus actives que l'opacité règne parfois encore en maître sur les structures et les pratiques de la promotion privée. Le sens commun retient généralement un fait : les promoteurs immobiliers privés sont réunis sous le chapeau commun de la rentabilité et du bénéfice, qui plus est nécessairement au détriment de quelqu'un ou de quelque chose, le client ou l'environnement par exemple. » [Taburet, 2012, pp.11-12].

densification accélérée de son quartier, est ainsi l'un des derniers représentants d'un temps où ce dernier n'était encore qu'une simple banlieue résidentielle paisible. Ayant acheté sa maison *a priori* dans les années 1950, il semble s'opposer à une évolution qui semble, dans les années 2000, à bien des égards inéluctable. D'autre part, l'action, tout à fait immorale pour le sens commun, consistant, pour le promoteur, à recourir à un juge (donc au droit) pour faire expulser une personne âgée, fait irrésistiblement penser aux coalitions de croissance (*urban growth coalition*), théorisées à propos des villes américaines dans les années 1970-1980 [Le Galès, 1995]. Ces dernières décrivent des alliances entre élites privées et publiques afin de favoriser à tout prix le développement économique et urbain des métropoles, notamment au détriment de leurs populations les plus fragiles.

Le deuxième élément à souligner est de nature méthodologique. L'*angle mort spatial* de la recherche sur les promoteurs ne découle pas simplement de choix théoriques disciplinaires, qui ne feraient que mettre en évidence le faible intérêt de la recherche urbaine pour ce champ de recherche. En effet, la question du suivi géographique de l'activité des promoteurs pose nécessairement la question des méthodes d'observation mises en œuvre et des sources. Or, à nos yeux, une des raisons majeures de la relative absence, jusqu'à présent, de la dimension géographique dans les recherches sur la promotion privée est **la difficulté d'accéder à des sources de données statistiques permettant un tel suivi spatialisé des activités de la filière**. Il n'existe pas de bases de données, en particulier publiques, qui fournissent des informations facilement accessibles sur les opérations de la promotion privée à l'échelle communale et/ou infra-communales. Cela a orienté *de facto* la plupart des recherches menées jusqu'à présent vers des démarches essentiellement qualitatives, c'est-à-dire fondées sur l'exploitation d'entretiens, plus ou moins directifs, menés auprès de promoteurs.

Or, si de telles démarches ont, de toute évidence, leurs vertus, elles présentent cependant de sérieuses limites lorsqu'il s'agit d'analyser la distribution spatiale des opérations des promoteurs privés, soit le versant objectif de leurs activités. Cette conclusion a été clairement exprimée auparavant par d'autres auteurs. Dans son ouvrage de 1974, C. Topalov ne présente ainsi les entretiens auprès de promoteurs que comme une façon de suppléer, par défaut, aux lacunes de la base de données quantitative qu'il a pu constituer sur le sujet [Topalov, 1974]. Plus récemment, J. Pollard aboutit, dans sa thèse, à une conclusion semblable :

« L'entretien avec des dirigeants s'avère fréquemment un instrument de recueil d'informations peu satisfaisant. Nous nous en sommes aperçu à nos dépens lors de nos premiers entretiens. Ainsi à des questions précises sur les zones géographiques de développement de l'entreprise au sein de l'Île-de-France ou la répartition quantitative des logements produits entre les différentes zones de l'Île-de-France, des réponses le plus souvent assez vagues et confuses nous ont été apportées. Ce type d'entretien a alors été moins destiné à une collecte de faits que voué à reformuler notre appréhension du lien entre politique du logement et promoteurs immobiliers, à donner du sens à certains comportements d'acteurs et à certains dispositifs. » [Pollard, 2009 (p.60)]

Nous avons nous-mêmes abouti au même constat en menant quelques entretiens préparatoires à ce travail de thèse auprès de promoteurs privés, notamment auprès de représentants des promoteurs Expansiel promotion et Bouwfonds Marignan⁵.

Positionnement de ce travail de thèse

L'identification de ces paradoxes et de certaines de leurs principales causes a fortement contribué à définir notre propre approche de la promotion privée.

Un premier enjeu consiste, sur un plan théorique, à mieux prendre en compte la dimension spatiale des activités des promoteurs privés. Cela implique de **revenir précisément sur le rôle des promoteurs privés dans le processus de production immobilière, de même que sur les stratégies spatiales que ces acteurs sont susceptibles d'adopter dans les choix de localisation de leurs opérations**. Or, dans la mesure où ces stratégies s'appuient nécessairement sur des mécanismes économiques inhérents aux marchés fonciers et immobiliers, cela pose également la question de la nature de ces derniers et de leur fonctionnement concret. En outre, ces stratégies devant régulièrement s'adapter aux principales évolutions des marchés fonciers et immobiliers franciliens, il faut, dans la mesure du possible, ne pas s'arrêter à une conception uniquement statique, pour essayer d'en montrer les évolutions. Par extension, un objectif transversal de cette thèse est d'insister sur le rôle de l'offre et de ses acteurs dans la production immobilière.

Un autre enjeu majeur est d'améliorer la connaissance et le suivi, statistique et cartographique, de la distribution géographique des opérations de cette filière de production. Notre ambition est ici de **fournir un portrait, qui n'était pas disponible jusque-là, de l'activité de production résidentielle de la promotion privée en Île-de-France (logements collectifs, individuels et en résidences avec services), à l'échelle communale et sur près de trois décennies (1984-2012)**. Une telle étude suppose nécessairement de se pencher sur la question des sources quantitatives mobilisables pour atteindre un tel objectif. Or plusieurs bases de données, portant spécifiquement sur les opérations de la promotion privée en Île-de-France, ont été développées par des acteurs privés au tournant des années 1980. Relativement peu connues et destinées à être commercialisées, donc payantes, elles restent peu exploitées jusqu'à présent par la recherche. C'est l'une d'entre elles, la base GRECAM logement, produite et commercialisée par une société du même nom spécialisée dans la production d'études immobilières pour des acteurs publics ou privés, qui nous a servi de principale source d'informations. Elle recense environ 12 000 opérations, réalisées par quasiment 2 000 promoteurs distincts, pour un total avoisinant les 500 000 logements produits, sur une période allant du second semestre 1984 au second semestre 2012⁶. Nous avons pu

⁵ Respectivement : entretien, au 13/05/09, avec Philippe Bardon, directeur commercial d'Expansiel promotion (groupe Valophis), et entretien, au 19/05/09, avec Jean-Claude Szaleniec, directeur général adjoint habitat pour le secteur Paris Ile-de-France de Bouwfonds Marignan.

⁶ Pour faciliter la rédaction, nous parlerons désormais systématiquement de la *période 1984-2012* pour désigner notre période d'étude, nonobstant le fait que les données GRECAM ne soient pas disponibles pour le premier semestre 1984.

avoir accès à cette base grâce à une collaboration initiée avec l'Institut d'aménagement et d'urbanisme d'Île-de-France (IAU-IdF), organisme qui se porte acquéreur des données de cette base depuis 1985 et nous a permis de les exploiter après signature d'une convention. Nous avons également sollicité et obtenu l'accord du directeur du GRECAM, Claude Ogier⁷. Outre l'exploitation de la base GRECAM, nos analyses sont complétées par le recours à plusieurs autres sources de données complémentaires : des données censitaires (Recensements généraux de la population 1982, 1990, 1999 et 2010), ainsi que la base SIT@DEL2 sur l'ensemble de la construction neuve et son prolongement relatif à la promotion privée, la base ECLN⁸. Enfin, la production de logements en résidences avec services n'étant pas prise en compte par la base GRECAM logement et aucune base de données satisfaisante n'existant par ailleurs sur le sujet, une base de données a été créée *ex nihilo* par nous, spécifiquement en vue de cette étude, en nous appuyant sur des informations disponibles en ligne.

Enfin, il s'agit de contribuer à une meilleure connaissance des acteurs de cette filière, en tentant d'en donner un aperçu, sinon exhaustif, du moins large. Cela implique de ne pas s'arrêter seulement aux plus grands promoteurs franciliens pour donner également une place aux promoteurs (très) petits et moyens.

Choix de se focaliser sur la production résidentielle de la promotion privée

L'habitude est à la segmentation entre les différents types de produits immobiliers : immobilier de bureaux, immobilier commercial, immobilier résidentiel. Ces différentes familles de produits constituent le plus souvent autant de domaines de spécialisation pour les chercheurs, domaines qui tendent d'ailleurs souvent à s'ignorer les uns les autres, comme l'attestent les bibliographies des études relevant de chacun d'entre eux. Suivant la même logique, l'immobilier résidentiel est loin d'être abordé généralement comme un tout : on observe le plus souvent une segmentation par types de logements, notamment entre production collective et production individuelle, mais aussi une segmentation nette entre parc public et parc privé. Cela se légitime parfaitement, dans la pratique, par des contraintes en termes de cohérence thématique et méthodologique. Dans l'absolu, cependant, une connaissance complète des marchés locaux de l'habitat supposerait d'être capable de prendre en compte l'ensemble des produits immobiliers et leurs interactions : en effet, loin de relever d'univers déconnectés, ces différents produits se répartissent au sein des mêmes espaces urbains, et rentrent donc potentiellement en concurrence pour l'allocation de la ressource foncière. Ces différents produits peuvent tous être ramenés, du point de vue de leurs producteurs, aux mêmes mécanismes économiques fondamentaux à l'œuvre sur les marchés fonciers et immobiliers.

⁷ Entretien datant du 25/11/11.

⁸ Pour la signification des acronymes qui donnent leur nom à ces différentes bases de données, je renvoie au glossaire dédié à la fin de ce document, ainsi qu'au chapitre 4 qui porte spécifiquement sur la description détaillée des principales bases de données mobilisées dans cette thèse.

Les promoteurs privés étant actifs sur la plupart de ces différents sous-marchés, une étude centrée sur cette filière de production serait par ailleurs tout à fait propice à une telle approche transversale (multi-produits) des marchés immobiliers. Nous avons néanmoins finalement décidé de nous concentrer sur l'immobilier résidentiel – bien qu'il existe une base GRECAM bureaux. Notre travail de thèse entend du moins couvrir une grande part de la production résidentielle de la promotion privé. Pour le logement conventionnel, on considère ainsi à la fois les logements collectifs et individuels, tandis que le chapitre que nous consacrons aux résidences avec services porte sur les quatre grands types de produits que recouvre cette appellation : résidences pour étudiants, pour touristes, pour seniors et maisons de retraite (EHPAD⁹).

Choix de la zone d'étude : la Région Parisienne

Le choix de la Région Parisienne en tant que zone d'étude s'impose pour plusieurs raisons. En 2010, l'Île-de-France compte environ 12 millions d'habitants, pour 5 millions de résidences principales, soit, dans les deux cas, 19 % du total métropolitain. L'activité des promoteurs privés y est la plus ancienne et la plus continue sur le temps long. L'Île-de-France constitue un pôle de production important pour la filière promoteur, représentant plus de 15 % de sa production totale annuelle en France métropolitaine sur la quasi-intégralité de la période 1984-2012. La région francilienne est aussi certainement l'un des marchés les plus sûrs, si ce n'est le plus sûr, en termes de débouchés. Ce marché est également celui qui a été, de loin, le plus étudié par la recherche urbaine française portant sur les promoteurs privés.

De manière plus prosaïque, ce choix de la région parisienne s'explique également par des contraintes méthodologiques : les bases de données privées existantes et commercialisées se limitent encore à l'heure actuelle à la seule région Île-de-France. De plus, nos contacts au sein de l'IAU-IdF, ainsi que nos précédents travaux, nous ont mené naturellement à ce choix. De la même manière, la décision de travailler à l'échelle communale s'explique avant tout par des contraintes méthodologiques : même si les données GRECAM étaient potentiellement disponibles à l'adresse, le choix de travailler sur l'ensemble de l'Île-de-France nous a forcé à travailler à une échelle moins fine, pour ne pas allonger outre mesure la durée nécessaire à la construction de notre base de données principale. Mais même sans cette contrainte, étant donné notre approche globalisante et exhaustive, une localisation à l'adresse ne se serait peut-être pas imposée d'elle-même, pour des raisons de lisibilité et d'appréhension des résultats.

Le promoteur privé comme acteur « total » de la production urbaine

Il est sans doute plus courant de présenter certains des éléments peu ou pas abordés par un travail de thèse en conclusion, notamment en vue d'une ouverture vers de potentielles pistes de recherche. Or, l'expérience nous a enseigné, à travers les diverses présentations que nous avons eu

⁹ Établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes

l'occasion de faire de notre travail, qu'il valait bien mieux, en ce qui concerne la promotion privée insister d'emblée sur certains éléments qui ne seront pas approfondis au cours de ce travail de thèse. Pour reprendre en la détournant une expression du sociologue Marcel Mauss, le promoteur privé est, à bien des égards, un acteur *total* de la production immobilière. Il peut, en effet, mener, en tant que fil de recherche, à une multiplicité de sujets très distincts. Il peut être abordé par de multiples disciplines sous de multiples angles d'approche. Il serait donc vain de prétendre épuiser le sujet dans un travail de thèse. S'il ne s'agit pas ici de faire la liste de tous les angles d'attaque laissés inexplorés par nous, certains de nos choix méritent cependant d'être rapidement exposés et discutés, notamment en ce qui concerne certains éléments qui pourraient potentiellement être considérés comme des attendus d'un tel travail.

Nous n'explorons pas systématiquement dans cette thèse le lien existant entre la production de la promotion privée en Île-de-France et les différentes opérations publiques d'aménagement (ZAC, zones ANRU, etc.). Là encore, il ne s'agit pas de nier l'impact de telles opérations d'aménagement : celui-ci est par exemple plus qu'évident lorsque l'on considère, comme nous le faisons dans cette thèse, le périmètre des Villes nouvelles franciliennes et leur part dans la production totale de la promotion privée. Les principaux pôles de ventes de logements de la filière en Île-de-France s'expliquent très souvent, en amont, par une politique d'urbanisme volontariste de la part des communes concernées. Mais il n'existe pas, à notre connaissance, de base de données qui concentrerait, pour l'ensemble de l'Île-de-France, les informations relatives à ce type d'opérations d'urbanisme à l'échelle de la commune sur longue période, ce qui interdit *de facto* tout travail quantitatif systématique de recoupement entre ces dernières et les localisations de la promotion privée. Par ailleurs, les périmètres des différentes opérations d'urbanisme correspondent le plus souvent à des découpages infra-communaux, ce qui aurait posé des difficultés étant donné notre échelle de travail.

Dans un ordre d'idée proche, *ce travail de thèse ne se focalise pas sur la dimension politique de l'activité de la promotion privée*, pour privilégier plutôt ses dimensions géographique et économique. Un certain nombre de travaux récents ont déjà insisté sur l'importance du contexte politique national, mais aussi (et surtout) local pour comprendre l'activité des promoteurs. Outre le fait que cette dimension politique de l'activité de promotion a déjà été étudiée à plusieurs reprises dans des travaux par ailleurs récents, notre orientation découle encore une fois assez naturellement de contraintes méthodologiques : qui dit acteurs locaux dit forcément, lorsqu'il s'agit d'expliquer les conditions de la mise en place d'opérations de promotion concrètes, études locales. Or, travailler sur l'Île-de-France, à l'échelle de la commune et sur trois décennies, permet difficilement de se pencher précisément sur l'ensemble des contextes politiques communaux, encore plus lorsqu'il s'agit d'évaluer le lien entre ces contextes et les localisations des opérations de la promotion privée. On considérera de manière générale au cours de cette thèse que, si une opération de promoteur sort finalement de terre, c'est que les conditions institutionnelles nécessaires à la réussite de son ancrage local étaient bien réunies. *Nous analyserons néanmoins la distribution des opérations de la*

promotion privée en fonction des orientations politiques des communes franciliennes issues des élections municipales successives depuis 1983. Ce sera l'occasion de discuter la représentation courante voyant dans les élus de droite comme des soutiens systématiques à la promotion privée, et, inversement, les élus de gauche comme ses opposants farouches.

Dernier élément que nous souhaitons souligner : les évolutions socio-économiques des grandes métropoles ne sauraient être résumées à la question de la construction neuve, les transformations des usages du bâti ancien jouant le plus souvent en la matière un rôle tout aussi déterminant. L'on peut cependant considérer, sur un plan théorique, que l'activité des promoteurs privés contribue fortement à impulser ces évolutions, en particulier dans les espaces urbains centraux. *Mais les données dont nous disposions ne nous permettaient pas d'évaluer directement, sur un plan quantitatif, cet impact des promoteurs privés sur les évolutions socio-économiques de la métropole francilienne.* En effet, pour cela, il aurait fallu disposer d'informations sur la catégorie socio-professionnelle ou le niveau de revenus des occupants des logements nouvellement produits. Une telle démarche aurait nécessité d'avoir accès à des données semblables à celles commercialisées par les notaires à travers la base BIEN¹⁰ (malheureusement de plus en plus chères [Despond et Bergel, 2013]), voire à des données d'origines fiscales.

Plan de la thèse

Le plan de cette thèse se découpe en sept principaux chapitres :

- Dans un **premier chapitre**, nous revenons sur la définition de la promotion privée, ainsi que sur la place qu'elle occupe parmi les différentes filières de production de logements. Nous complétons le tout par une synthèse des travaux existants sur la promotion immobilière privée française. Pour finir, nous proposons un rappel historique du développement de la filière promoteur en France.
- Dans un **deuxième chapitre**, après être revenu sur les spécificités économiques des marchés fonciers et immobiliers, nous étudierons les principaux mécanismes qui orientent les stratégies de localisation des promoteurs privés, principalement du point de vue des acteurs de l'offre immobilière.
- Dans un **troisième chapitre**, nous revenons sur le contexte géographique de notre étude, en proposant une analyse des structures démographiques, sociales et résidentielles franciliennes, à partir de l'exploitation de variables issues des quatre derniers recensements (1982, 1990, 1999 et 2008 / 2010).
- Dans un **quatrième chapitre**, nous revenons sur les différentes bases de données immobilières mobilisées dans notre travail, et notamment sur celles portant directement sur les activités de la promotion privée. À cette occasion, nous présentons en détails la base GRECAM logement qui constitue notre source d'information principale pour les chapitres suivants.

¹⁰ Base d'informations économiques notariales

- Nous débutons notre **cinquième chapitre** par une présentation des cycles de la production de logements neufs par la promotion privée en Île-de-France entre 1984 et 2012. Nous nous penchons ensuite sur les grandes évolutions qui ont eu lieu au cours de la période quant aux localisations préférentielles des opérations de la filière, en avançant des éléments d'explication, notamment fonciers, économiques et politiques.
- Alors que la partie précédente abordait le secteur de la promotion privée comme un tout, nous nous penchons plus précisément, dans notre **sixième chapitre**, sur les différents acteurs de la promotion immobilière privée. Outre une exploitation uni- et bi-variée des variables fournies par la base GRECAM concernant le nombre d'opérations produites par les promoteurs et leur durée d'activité, cette partie s'appuie sur une classification multivariée des acteurs de la filière en fonction de leurs stratégies de localisation, ainsi que sur une étude des trajectoires des principaux promoteurs franciliens en la matière.
- Enfin, dans un **septième et dernier chapitre**, nous nous intéressons plus précisément à la production des promoteurs destinée à l'investissement locatif à travers l'étude du marché francilien des résidences avec services. Cette partie est également l'occasion de revenir sur les dynamiques de *financiarisation* à l'œuvre sur les marchés locatifs des grandes métropoles et sur le rôle de la promotion privée dans l'ancrage de tels produits *financiarisés*.

Chapitre 1.

Présentation du promoteur privé – définition, historique, état de l'art

Introduction du chapitre

Si les promoteurs privés sont associés, en général, à la production de logements neufs, de bureaux ou encore de surfaces commerciales, il est par contre plus rare de connaître le rôle précis que ces acteurs jouent dans le processus de production immobilière. Ils ne sauraient être confondus, pour commencer, avec les acteurs du BTP¹ dans la mesure où ils n'interviennent pas, dans la majorité des cas, à l'étape de construction des bâtiments en tant que telle, mais à d'autres moments du processus de production. Ce rôle joué par les promoteurs est par ailleurs complexe, car multi-dimensionnel, et suppose de revenir précisément sur les différentes fonctions qui constituent ce processus. Il n'est pas non plus évident *a priori* de distinguer les promoteurs privés d'autres acteurs de la production de logements (promoteurs publics, constructeurs, marchands de bien, etc.). C'est ce à quoi s'attachera une première section de ce chapitre (1.1).

Nous nous attacherons, dans un deuxième temps, à proposer un état de l'art sur la promotion privée française (1.2). Ce sera l'occasion de faire un point sur les acquis de la recherche urbaine sur le sujet et, par extension, de mieux situer notre propre travail comparativement aux travaux menés précédemment. En tant qu'objet d'étude, le promoteur a connu un parcours quelque peu chaotique, qui justifie une approche chronologique, distinguant des grandes périodes dans l'appréhension de cet acteur par les chercheurs. En effet, identifié comme un acteur majeur de la production urbaine dès le tournant des années 1970, il n'est pourtant que peu étudié par la suite. Cela confère au promoteur privé un statut assez paradoxal : considéré à bien des égards comme un acteur *classique* de la recherche urbaine mais pourtant méconnu, en particulier en ce qui concerne ses évolutions les plus récentes.

Or, la promotion d'hier n'est plus la promotion d'aujourd'hui, constat qui vaut pour la quasi-totalité des travaux en sciences sociales dont les objets d'étude sont voués à évoluer le temps passant. Les résultats de C. Topalov dans les années 1970-1980 ne sauraient, par exemple, être transposés sans précautions aujourd'hui dans la mesure où ils sont en partie le reflet d'un contexte institutionnel donné et d'un moment particulier du développement et de la structuration de la profession. Une troisième section de ce chapitre s'attache donc à retracer les grandes étapes de l'histoire de la promotion privée, de son apparition au XIXe siècle jusqu'à la période actuelle (1.3). Ce travail n'a pas qu'un intérêt purement historique : il sera l'occasion de mettre en évidence les héritages, qui constituent le socle du *système de la promotion privée* tel que nous le connaissons aujourd'hui, mais aussi les différences qui font la spécificité de la situation actuelle.

¹ Bâtiment et travaux publics

1.1 Définition et rôle de la promotion privée dans le processus de production immobilière

Qu'est-ce qu'un promoteur privé ? Pour répondre à cette question, il faut commencer par préciser qu'il **n'existe pas, à l'heure actuelle, de statut légal qui fixerait avec précision la nature de cet acteur**. Il ne s'agit pas d'une profession à l'accès réglementé comme peuvent l'être par exemple les professions d'architecte ou de notaire [Malinvaud et al., 2004]. Le promoteur privé comme acteur est cité uniquement dans le cadre de réglementations visant à encadrer ses activités immobilières et engager sa responsabilité en cas de recours de ses clients. Ainsi, le texte du Code Civil qui encadre le contrat dit *de promotion immobilière*² définit ce dernier comme « un mandat d'intérêt commun par lequel une personne dite "promoteur immobilier" s'oblige envers le maître d'un ouvrage à faire procéder, pour un prix convenu, au moyen de contrats de louage d'ouvrage, à la réalisation d'un programme de construction d'un ou de plusieurs édifices ainsi qu'à procéder elle-même ou à faire procéder, moyennant une rémunération convenue, à tout ou partie des opérations juridiques, administratives et financières concourant au même objet. ». La définition proposée s'avère cependant imprécise sur le plan factuel en présentant cet acteur comme obligé légalement envers un maître d'ouvrage, alors même que, dans la très grande majorité des cas, le promoteur immobilier est le maître d'ouvrage des opérations dont il a la charge [Avril et Roth, 1997].

La distinction entre *maîtrise d'ouvrage* et *maîtrise d'œuvre* est centrale dans la description du processus de production immobilière : le statut de *maître d'ouvrage* revient à celui qui, possédant un terrain, prend l'initiative de faire construire dessus, tandis que le statut de *maître d'œuvre* correspond à celui qui va se charger de la construction du bâti en tant que tel. Dans les faits, le promoteur privé est quasi-systématiquement maître d'ouvrage, que ce soit pour son compte, lorsqu'il investit lui-même une part de son capital propre dans une opération, ou simplement en tant que maître d'ouvrage délégué (prestataire de services) pour le compte d'investisseurs extérieurs. Dans les filières sans promoteur, c'est en revanche l'acheteur final du logement qui, étant à l'initiative de l'opération, va endosser le plus souvent ce rôle de maître d'ouvrage sur le plan légal [Malinvaud et al., 2004]. Une jurisprudence de la Cour de cassation datant de 1977 propose une définition certes plus exacte, mais sommaire, du promoteur privé comme l'acteur ayant eu « l'initiative et le soin principal » d'une opération immobilière³. En tant que maître d'ouvrage d'une opération, le promoteur est bien celui qui prend la décision d'investir un capital sur un terrain donné, dont il se porte acquéreur, en y produisant des marchandises immobilières. Cela demeure vrai, même quand le

² Article 1831-1 du Code civil français. Le contrat de promotion a été tout d'abord défini par la *Loi n° 71-579 du 16 juillet 1971 relative à diverses opérations de construction*. Il s'agit, avec les « contrats de ventes en l'état futur d'achèvement » (VEFA) définis par la *Loi du 3 janvier 1967*, d'un des deux cadres légaux d'encadrement des opérations en logements de la promotion privée. Il est cependant très rarement employé par rapport à la VEFA. Pour des développements juridiques plus poussés sur ces contrats, cf. Malinvaud et al. (2004). Nous revenons sur la mise en place de ces réglementations plus loin dans ce chapitre (cf. section 1.3.2 infra).

³ Cour de Cassation, Civ 3, Arrêts du 19 avril (n° 75-14734;75-15180), du 27 avril (n° 75-13457) et du 16 mai 1977 (n° 75-14743).

promoteur n'est pas à l'origine de la levée de fonds initiale qui va servir au financement de l'opération.

Le promoteur immobilier privé se définit avant tout au travers du rôle spécifique qu'il joue, en tant qu'acteur économique, au sein du processus de production de logements et de locaux. Proposer une définition de cet acteur suppose donc se détacher de l'aspect juridique de ses activités pour se concentrer sur l'analyse du processus de production des opérations auxquelles il participe (**cf. encadré infra**). En effet, la réalisation d'opérations immobilières d'envergure (logements collectifs, lotissements, résidences avec services, bureaux, etc.) va nécessiter de distinguer une *fonction de promotion* à part entière, prise en charge par des acteurs spécifiques, les promoteurs immobiliers.

Partant de cette idée selon laquelle le promoteur privé est un acteur qui remplit au minimum une *fonction de promotion* – dont les enjeux concrets restent par ailleurs à décrire –, nous revenons dans un premier temps sur l'ensemble des fonctions qui constituent le processus de production immobilière. Une telle analyse nous permettra, d'une part, de mettre en évidence les différentes tâches que peut assumer un promoteur lorsqu'il participe à la réalisation d'une opération immobilière. Il s'agira, d'autre part, de mettre en lumière le rôle pivot joué alors par cet acteur au sein du processus de production et vis-à-vis des autres acteurs éventuellement impliqués (**1.1.1**). Mais la réalisation de logements ne suppose pas nécessairement le recours à un promoteur. En nous appuyant sur la notion de *filière de production immobilière*, il est alors possible de distinguer une filière de production *avec* promoteur privé et d'autres filières *sans* promoteur. C'est alors l'occasion de faire ressortir les spécificités de la *filière promoteur* en regard des autres modes existants de production immobilière, centrés sur d'autres types d'acteurs (**1.1.2**).

Encadré : De quelques tentatives de définition du promoteur privé.

Les deux principaux manuels existants sur la promotion privée proposent un essai de définition de l'acteur promoteur ou de l'acte de promotion. Il en va de même de la principale fédération du secteur, la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI).

– Malinvaud et al. (2004) :

« Le promoteur immobilier est l'agent économique qui réalise un ou plusieurs immeubles afin d'en faire acquérir la propriété à une ou plusieurs personnes [...] La notion de promoteur a donc un contenu plus économique que juridique. » (p.1)

– Avril et Roth (1997) :

« L'acte de promotion immobilière peut être défini comme l'ensemble des actions et moyens mis en œuvre pour édifier un immeuble et faire accéder un acquéreur à la propriété de cet immeuble. [...] L'objet de la promotion immobilière et la fonction du promoteur immobilier peuvent se résumer par la *construction pour autrui* et plus généralement dans le cadre d'une vente. » (p.13-14)

– FPI (www.fpi-france.fr) :

« Le promoteur est un professionnel : il agit dans le cadre d'une organisation permanente, contrairement aux personnes physiques, maîtres d'ouvrage occasionnels.[...] Le promoteur est un maître d'ouvrage : il prend l'initiative de la réalisation du bâtiment qu'il destine à la vente, réunit les financements nécessaires au projet et en assume le risque. Initiateur, responsable et pilote de l'opération, il est celui pour le compte duquel est édifié l'ouvrage. »

On trouve une critique de cette définition dans le manuel de Malinvaud et al. (2004) :

« Outre qu'elle se réfère au critère contestable de l'initiative, cette définition [...] n'a trait et pour cause qu'au promoteur de métier, le seul qui puisse prétendre à se syndiquer : elle laisse de côté la catégorie un peu floue des promoteurs occasionnels, lesquels réalisent pourtant un certain nombre de logements chaque année. » (p.4) En effet, les promoteurs occasionnels, s'ils ne sont pas reconnus comme tels par la FPI, n'en constituent pas moins, comme nous le verrons (**cf. chapitre 6, section 6.1**), une part non négligeable du total des promoteurs actifs et des logements produits en Île-de-France entre 1984 et 2012. Concernant le « critère contestable de l'initiative », Malinvaud et al. critiquent surtout le fait de présenter le promoteur comme étant toujours à l'initiative de la levée de fonds nécessaire à la réalisation de l'opération. À cet égard, la définition de la FPI donne sciemment une image très volontariste du promoteur, certes très valorisante mais qui ne correspond pas systématiquement à la réalité : des investisseurs peuvent tout à fait prendre par eux-mêmes l'initiative de récolter des fonds en vue de les investir dans une opération de promotion immobilière, sans intervention préalable d'un promoteur à cette étape.

Mais la définition du promoteur privé la plus largement reprise dans les travaux de recherche sur le sujet reste celle proposée par le sociologue C. Topalov : « agent social qui assure la gestion d'un capital immobilier de circulation dans sa phase de transformation en (une) marchandise » immobilière (logements, bureaux) destinée à la vente [**Topalov, 1974, p.15**]. Pour désigner ce *capital immobilier de circulation*, C. Topalov parle également de *capital de promotion*, expressions qui désignent un capital privé investi dans une opération de promotion immobilière. Dans cette définition, qui, par son style, peut sembler au premier abord

quelque peu hermétique, l'auteur insiste avant tout sur le rôle de gestionnaires financiers que jouent les promoteurs privés dans un processus de transformation d'un capital de promotion en marchandises immobilières. Comme nous le verrons, cette définition reflète surtout le fort accent mis par C. Topalov, dans son travail de 1974, sur le rôle des sources de financement dans la détermination des stratégies des promoteurs.

1.1.1 Le rôle pivot de la fonction de promotion dans le processus de production immobilière

Toute opération immobilière peut être décomposée en plusieurs fonctions qui sont autant d'étapes nécessaires à sa réalisation (**cf. Fig. 1-1**). C. Topalov recense une *fonction de financement*, une *fonction de promotion*, une *fonction de production* – qu'il est possible de scinder en deux autres sous-catégories que sont la *fonction d'étude technique* et la *fonction de construction* –, et, pour finir, une *fonction de commercialisation*. Toutes ces fonctions, coordonnées, permettent de réaliser le *circuit argent-marchandise-argent* propre à la marchandise logement :

« le capital (fonction de financement), géré par un maître d'ouvrage (fonction de promotion), préfinance les études et la construction (fonction de production) et retourne à la forme argent grâce à l'écoulement de la marchandise (fonction de la commercialisation). » [Topalov, 1974]⁴

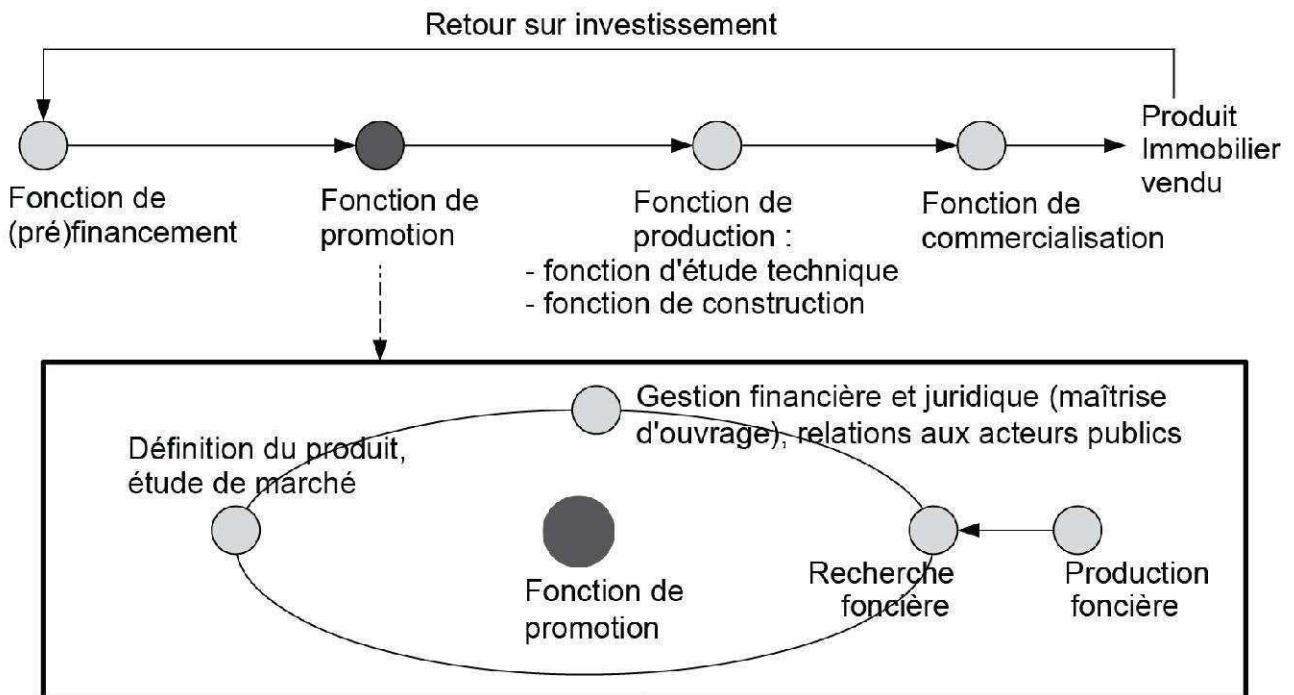
Le fait de pouvoir isoler et identifier ainsi, dans l'ensemble du processus de production, des tâches considérées comme distinctes et relativement autonomes les unes par rapport aux autres renvoie directement à la complexification croissante, sur un plan technique, financier et juridique, des opérations du secteur immobilier [Topalov, 1974 ; Granelle, 1998 ; Lorrain, 2002 ; Malinvaud et al., 2004]. L'apparition d'une fonction de promotion autonome est notamment le résultat d'un risque, d'une incertitude accrue dans la conduite des opérations immobilières, en particulier pour les plus importantes d'entre elles :

« la gestion du risque fait passer au premier plan la décision, alors que d'autres fonctions impliquent surtout des opérations d'exécution. [...] Plus les conditions d'exercice de la fonction [de promotion] seront caractérisées par une faible maîtrise de l'aléa (foncier, commercial et même technique), plus les activités de gestion pourront être "personnalisées" ». [Topalov, 1974, p.105].

⁴ Les noms des différentes fonctions ont été rajoutés par nous.

Figure 1-1 :

La fonction de promotion dans le processus de production immobilière
(d'après C. Topalov, 1974)



L'apparition progressive d'acteurs spécialisés dans la mise en œuvre d'une fonction spécifique a ainsi contribué à éloigner, étape par étape, le schéma de la production immobilière de la situation (théorique) originelle où chaque individu réalisait lui-même son habitation, c'est-à-dire choisissait pour cela l'emplacement libre qui lui convenait, se procurait par lui-même les matériaux nécessaires et se chargeait ensuite personnellement de la conception et de la construction de celle-ci. De ce point de vue, le terme de *production* est d'ailleurs déjà connoté, puisqu'il peut sous-entendre l'emploi de procédés relativement standardisés dans la réalisation d'un bien.

Selon la filière de production et les produits immobiliers considérés, chaque fonction nécessite le recours à un ou plusieurs *acteurs* distincts de la production immobilière, tout comme un unique acteur peut être responsable, à lui seul, de l'exécution de plusieurs fonctions du schéma présenté ci-dessus. Pour sa part, la filière promoteur se distingue, logiquement, par l'importance prise par la fonction de promotion dans la production de ses opérations. Cette dernière est alors prise en charge par un acteur spécifique, le promoteur immobilier privé. Ce dernier prend néanmoins généralement en charge de nombreuses autres fonctions du processus de production, en particulier les fonctions de conception et de commercialisation, mais aussi éventuellement les fonctions de financement et de construction. L'appellation de *promoteur privé* ou de *groupe de promotion* ne doit alors pas induire en erreur : le fait que ces acteurs soient qualifiés ainsi par synecdoque, en référence à l'une de leurs activités principales, ne doit pas éclipser le fait qu'il s'agisse, en tout cas pour les plus grands d'entre eux, de groupes immobiliers diversifiés.

Il devient nécessaire de décrire plus en détails les différentes fonctions caractérisant la production immobilière contemporaine, et notamment de chercher à situer la place qu'occupe la *fonction de promotion* par rapport à celles-ci. L'exposé suit ici l'ordre logique des étapes du circuit de la production immobilière :

La fonction de financement

La fonction de financement, ou plus précisément de pré-financement, consiste en la fourniture du capital nécessaire à la production de logements ou de locaux. En bonne logique, le financement d'un logement incombe toujours, en dernier ressort, au consommateur final, que ce soit pour l'occuper (pour sa valeur d'usage) ou dans le cadre d'un investissement locatif (pour sa valeur d'échange). Or, une des spécificités de la marchandise immobilière est sa durée de production très importante, qui se compte en années [SESP, 2005], ainsi que son coût élevé, qui se compte le plus souvent en centaines de milliers d'euros. Cela fait de l'achat d'un logement l'investissement le plus lourd dans le cycle de vie d'un ménage ordinaire. Ces caractéristiques, *a fortiori* lorsqu'il s'agit d'opérations de grande taille, impliquent une immobilisation très importante de capitaux en amont de la vente au consommateur final et nécessitent donc l'intervention d'acteurs financiers autres pour assurer le pré-financement du bâti produit. Cette distinction entre le pré-financement d'une opération immobilière et son financement final renvoie ainsi à deux périodes différentes dans le cycle de vie d'une marchandise immobilière que sont, pour reprendre les termes de Christian Topalov, sa *période de production* et sa *période de circulation*.

Chaque période mobilise des capitaux de provenances distinctes : le financement à long terme de la marchandise immobilière par l'acquéreur, correspondant à la période de circulation, s'appuie sur le patrimoine de ce dernier, le crédit bancaire, la perception régulière de loyers dans le cas d'un investissement. Mais ce financement par l'acquéreur est précédé, pendant la période de production, de financements relais de court terme qui sont constitués pour leur part, à la suite d'un *tour de table* auprès de financeurs potentiels, de fonds propres avancés par le promoteur et/ou de capitaux apportés par des investisseurs *capitalistes*. On qualifie ici les investisseurs qui participent aux préfinancements d'un projet immobilier et en attendent des retombées financières sur le court terme de *capitalistes*, pour mieux les distinguer des investisseurs *patrimoniaux* qui achètent un bien immobilier en vue de le louer et qui en attendent donc davantage des retombées sur le moyen et le long terme. Ces préfinancements, qui peuvent être complétés par des crédits bancaires de court terme, constituent, toujours dans le vocabulaire de C. Topalov, le *capital de promotion* ou *capital immobilier de circulation*⁵, dont le promoteur privé doit assurer la gestion. C'est d'ailleurs le sens de la définition du promoteur privé que l'auteur propose dans son ouvrage de 1974 : « agent social qui assure la gestion d'un capital immobilier de circulation dans sa phase de transformation en (une) marchandise » (cf. **aussi encadré supra**). Si le promoteur ne participe pas au préfinancement de

⁵ Même si cela peut prêter à confusion, le *capital immobilier de circulation* que gèrent les promoteurs privés intervient donc au moment de la *période de production* et non de la *période de circulation* de la marchandise immobilière.

l'opération qu'il produit, il joue alors uniquement un rôle de prestataire de services auprès d'investisseurs capitalistes. Est dit *prestataire de services* tout professionnel de l'immobilier qui travaille sur commande d'un acteur économique autre que lui-même ; il perçoit alors une rémunération correspondant au travail effectué, mais ne possède, dans ce cas, aucun droit de propriété sur le fruit de son travail.

Cette distinction entre préfinancement et financement final d'une opération de logements est surtout devenue un enjeu avec l'essor de l'accession à la propriété en France à partir des années 1950. Cette évolution a nécessité la mise en place de structures bancaires adaptées, à même d'assurer le financement, par le biais de prêts hypothécaires sur longue période, d'utilisateurs finaux salariés mais au patrimoine initial limité. Elle a aussi, par contrecoup, permis l'essor de la promotion immobilière privée. En effet, dans le contexte précédent, du début du XIXe s. à la Seconde Guerre mondiale, la production capitaliste de logements avait été avant tout dominée par une faible proportion de propriétaires rentiers, la location étant alors le statut d'occupation par excellence du reste de la population urbaine [Faure et Levy-Vroelant, 2007 ; Topalov, 1987]. La distinction entre période de production et période de circulation était du coup moins pertinente qu'actuellement dans la mesure où le maître d'ouvrage, et surtout l'unique source de financement, était, la plupart du temps, le futur propriétaire rentier des immeubles de rapport produits.

L'objectif final du promoteur immobilier privé va donc être de générer sur le court terme, pendant la période de production et à partir du capital privé dont il a la charge, des taux de rendements à même de satisfaire les investisseurs, en fonction du risque d'échec de l'opération que ceux-ci sont prêts à assumer. Cela suppose nécessairement une production immobilière destinée à la vente, le promoteur cherchant à minimiser les coûts engendrés, pour le capital de préfinancement, par le portage financier de l'opération. La définition de la promotion immobilière privée exclut donc tout opérateur dont l'activité principale serait de construire un immeuble pour le donner à bail, que ce soit un bailleur/promoteur public, ou bien un investisseur qui agirait pour son compte (investisseur particulier ou institutionnel) ou pour celui d'autres acteurs, comme les véhicules d'investissement que sont en France les SCPI⁶ ou les SIIC⁷. En effet, une telle activité d'investissement locatif répond à des logiques et à des mécanismes économiques distincts, ce qui n'empêche pas éventuellement ces acteurs d'acquérir leur patrimoine locatif auprès de promoteurs privés.

La question du statut de la promotion publique et para-publique, dont les acteurs construisent avec l'aide et le contrôle systématique de l'État, peut néanmoins se poser dans certains cas par rapport aux définitions précédentes. En effet, des opérations dites en accession sociale à la propriété, dont les logements sont destinés à la vente aux particuliers sous conditions de revenus et non à être mis en location, peuvent être produites par certains organismes HLM. Cela concerne en particulier les Sociétés Anonymes coopératives de production d'HLM (SCP d'HLM), qui relèvent

⁶ Sociétés civiles de placement immobilier

⁷ Sociétés d'investissement immobilier cotée

d'ailleurs du droit privé. C'est par exemple le cas, en Île-de-France, du promoteur Expansiel-Promotion, qui est une filiale de l'OPH⁸ du Val-de-Marne (Groupe Valophis). Par leurs activités, ces sociétés, au-delà des contraintes qui sont les leurs en termes de prix de sortie des logements produits, se pensent de plus en plus comme des promoteurs privés⁹ et tendent effectivement à calquer sur ces derniers leurs stratégies foncières et immobilières [Dechambre, 1996 ; Piron, 1997 ; Driant, 2002].

La fonction de promotion

La fonction de promotion s'insère entre la fonction de préfinancement et la fonction de construction. Elle est associée à la figure du promoteur immobilier. C. Topalov la définit comme la « mise à disposition d'un sol à un capital et la gestion de ce capital dans la phase où il se transforme en marchandise (immobilière) » [Topalov, 1974, p.103]. Cette formulation synthétique recouvre tout un ensemble de tâches distinctes (cf. Fig. 1-1 supra). Le foncier constituant l'enjeu majeur de toute activité immobilière, la fonction de promotion implique tout d'abord l'obligation primordiale de se fournir en terrains constructibles, suffisamment bien localisés pour servir de support à l'investissement immobilier. D'autre part, le promoteur doit s'assurer de réaliser des produits adaptés à la demande du marché dans lequel ces produits vont venir s'inscrire. Sa production doit être commercialisable dans de bonnes conditions, c'est-à-dire s'écouler le plus vite possible tout en dégagant des profits suffisants. À cet égard, fixer des prix de sortie trop élevés peut s'avérer tout à fait contre-productif pour un promoteur. En effet, des logements ou locaux demeurés invendus peuvent entraîner des pertes financières considérables. Cela suppose de connaître les caractéristiques socio-économiques et les préférences des acquéreurs potentiels, ainsi que de s'adapter rapidement aux évolutions conjoncturelles et structurelles du marché du neuf. On comprend dès lors l'importance des indicateurs de conjoncture immobilière et des bases de données spécialisées qui permettent d'appréhender ces évolutions (cf. chapitre 4).

De plus, le promoteur immobilier assure une fonction de maîtrise d'ouvrage : il doit veiller à la bonne exécution des différentes étapes d'une opération, coordonner les différents acteurs impliqués, souscrire les polices d'assurance nécessaires, prendre en charge les formalités juridiques, administratives ou fiscales relatives à l'opération. Cela suppose notamment de se charger des relations et négociations avec les acteurs publics concernés, ce qui commence dès l'étape d'obtention du permis de construire [Pollard, 2009a, 2011 ; Dupuy Gu., 2010 ; Maurice, 2014]. La fonction de promotion se caractérise donc par la prédominance d'activités de décision et de contrôle, à l'inverse de l'étape suivante de production où vont prédominer des opérations d'exécution.

⁸ Office public de l'habitat

⁹ Ainsi, selon le directeur commercial d'Expansiel-promotion que nous avons pu rencontrer : « La véritable révolution pour nous dans le secteur HLM, qui date d'une dizaine d'année maintenant, ça a été de ne plus considérer les gens que nous logions comme nos obligés, mais comme des clients. Notre politique d'accession à la propriété s'inscrit dans cette logique. »

La fonction de promotion occupe ainsi une position pivot dans le processus de production immobilière, à la charnière des marchés financiers, fonciers et immobiliers. Le promoteur privé va jouer un rôle déterminant d'intermédiation entre les investisseurs capitalistes, les différents acteurs immobiliers et, finalement, le client [Vincent, 1986 ; Malinvaud et al., 2004 ; Theurillat, 2011]. De ce rôle d'encadrement global découle l'image, souvent associée au promoteur privé, de chef-d'orchestre du processus de production immobilière.

La construction neuve constitue, de très loin, l'essentiel de l'activité de la promotion privée, qu'il s'agisse de construction *ex nihilo* sur des terrains qui n'étaient pas précédemment bâtis, ou de rénovation (reconstruction après démolition). La réhabilitation sur bâti existant n'est, *a priori*, pas au cœur de ses activités : l'acteur le plus généralement associé à ce type d'opérations est le *marchand de biens*, qui opère sur le marché immobilier de l'ancien et réhabilite des logements afin de générer un profit. Cependant, à partir d'une certaine échelle et d'un certain degré de réhabilitation, la différence entre champ d'activité du marchand de biens et champ d'activité du promoteur immobilier semble s'estomper¹⁰ : des auteurs ont ainsi pu documenter des cas où des promoteurs sont effectivement intervenus sur des opérations consistant à réhabiliter totalement des bâtiments anciens, avec maintien du gros-œuvre originel [Rupied, 1980; Clerval, 2004]. Anne Clerval rapporte ainsi des exemples de réhabilitations d'assez grande envergure menées par des promoteurs privés sur d'anciennes cours industrielles de l'est parisien afin de les transformer en ensembles résidentiels. De même, les opérations de réhabilitation semblent ces dernières années se multiplier dans l'immobilier de bureaux, souvent sous la houlette de groupes de promotion ayant en parallèle une activité de construction neuve [IAU-IdF, 2014]. D'ailleurs, nombreux sont les promoteurs à indiquer, sur leur site internet, œuvrer dans les deux secteurs d'activité. Et, en effet, on peut considérer que construction neuve et réhabilitation s'appuient fondamentalement sur les mêmes logiques économiques inhérentes aux marchés fonciers et immobiliers (cf. chapitre 2).

Néanmoins, des considérations pratiques amènent à nuancer sérieusement la proximité entre les deux activités¹¹. Celles-ci mettent en effet en jeu des compétences techniques *a priori* distinctes : plus que sur une capacité de diagnostic quant au potentiel d'un terrain donné comme dans la production de logements neufs, la réhabilitation s'appuie en priorité sur des capacités d'expertise relatives à la qualité de la structure du bâtiment préexistant. Tout comme les activités d'aménagement foncier [Machin, 2011], l'activité de réhabilitation ne saurait donc être considérée comme une extension naturelle de l'activité de promotion, et donc du métier de promoteur privé. En tant qu'activité à part entière, elle peut en revanche éventuellement être intégrée, par exemple sous la forme d'une filiale spécialisée, à l'éventail d'activités de groupes immobiliers diversifiés. Le fait de désigner éventuellement de tels groupes complexes comme des « groupes de promotion » ne doit, encore une fois, pas prêter à confusion.

¹⁰ « Si la réalisation d'immeubles en vue de leur vente constitue bien l'essence même de la promotion immobilière, il convient de mentionner le développement d'une activité connexe pour les professionnels de ce secteur, consistant à [...] rénover, restructurer ou reconvertir des patrimoines (préexistants) ». [Avril et Roth, 1997, p.14]

¹¹ Le promoteur immobilier Bouwfonds Marignan (7e promoteur français en 2006) ne fait pas de réhabilitation, et pour cause, nous a-t-on expliqué, car « ce n'est pas le même métier! ».

La fonction de production : fonction d'étude technique et fonction de construction

La fonction d'étude technique ou de conception peut être prise en charge par des bureaux d'étude technique (BET) ou par des architectes. Elle consiste à convertir les consignes du maître d'ouvrage en un plan qui puisse être ensuite soumis aux entreprises de BTP¹² qui se chargeront de la réalisation du logement, c'est-à-dire de la fonction de construction. S'il est éventuellement possible de regrouper fonctions de conception et de construction sous une étiquette plus large de fonction de production, comme le propose C. Topalov, il faut néanmoins souligner que la fonction de conception est souvent internalisée par les entreprises de promotion. En disposant de leur propre BET et/ou en recrutant des architectes salariés, ces dernières se dispensent d'avoir recours à des prestataires de services extérieurs. Dans le contexte français, il est cependant rare que les acteurs de la promotion prennent également en charge la fonction de construction, celle-ci étant alors dévolue à des entrepreneurs en BTP extérieurs au groupe immobilier. On trouve néanmoins, sur le marché français, des exemples de grands *entrepreneurs-promoteurs*¹³, comme Bouygues immobilier ou Eiffage immobilier, qui ont développé une filiale de promotion en sus de leurs activités originelles de BTP.

La fonction de commercialisation

La fonction de commercialisation permet, de son côté, de transformer la marchandise immobilière en capital argent. Elle est communément associée à l'image de l'agent immobilier. Il faudrait néanmoins lui ajouter l'ensemble des journaux, sites internet et autres media spécialisés dans la vente de produits immobiliers neufs. De l'efficacité de cette fonction, qui va aussi être étroitement liée à la conjoncture immobilière, va dépendre la vitesse de vente des logements ou locaux commercialisés. Elle est également très souvent prise en charge en partie, voire en totalité, par les groupes de promotion eux-mêmes. La publicité d'une opération peut être faite par différents moyens : la mise en place de bureaux de vente à proximité des emplacements des opérations immobilières, pour capter une demande locale ; par le biais du site internet du promoteur, notamment lorsqu'il s'agit de toucher une éventuelle demande extra-locale ; ou encore au travers d'une campagne de publicité plus classique (publicités dans les journaux, affiches). Si la commercialisation s'avère difficile, un groupe de promotion peut toujours recourir aux réseaux de commercialisation extérieurs évoqués plus haut, mais avec pour conséquence d'ajouter des frais supplémentaires.

Il ressort finalement de ces analyses que les promoteurs peuvent potentiellement intervenir tout au long du processus de production immobilière. En effet, leur champ d'activité est large : les groupes de promotion assurent souvent déjà en interne, au-delà de la fonction de promotion au sens strict, la réalisation d'un grand nombre des différentes tâches qu'implique la réalisation d'une

¹² Secteur des « Bâtiments et travaux publics ».

¹³ Pour reprendre une des catégories de la typologie des promoteurs privés qu'a proposé C. Topalov dans son ouvrage de 1974 (cf. chapitre 6, section 6.2.1, pour un exposé détaillé de cette typologie).

opération. C'est en particulier le cas pour les plus grands d'entre eux. Le promoteur privé joue également un rôle de coordination envers les intervenants extérieurs. Cela va des financeurs, en amont, jusqu'aux commercialisateurs, en aval. On peut donc bien parler, à leur sujet, d'*acteurs pivot* de la production immobilière.

Néanmoins, les promoteurs privés n'interviennent pas dans l'ensemble de la production immobilière française. C'est en particulier le cas en ce qui concerne la production de logements, où d'autres acteurs peuvent prendre en charge les différentes tâches dévolues, pour les opérations complexes, aux promoteurs. Les logements produits s'inscrivent alors dans des *filières de production* distinctes, sans promoteur.

1.1.2 La filière promoteur parmi les différentes filières de production immobilière

L'économiste Y. Morvan propose de définir une *filière de production*, comme « un ensemble de relations régulières entre intervenants dont la finalité est la production de marchandises, doublé d'un ensemble de relations techniques correspondantes » [Morvan, 1985]. Distinguer des filières dans le champ de la production immobilière suppose donc de considérer deux dimensions : à la fois les relations qu'entretiennent les acteurs impliqués entre eux, mais aussi les processus techniques distincts que mettent en jeu les différents produits proposés. Dans son utilisation concrète, cette notion de filière laisse néanmoins une grande marge d'interprétation aux auteurs, selon la précision des critères choisis, la finesse de la typologie que l'on désire obtenir, et selon que l'on privilégie plus ou moins l'une ou l'autre des dimensions de la définition [Vincent, 1988].

Nous parlerons désormais de *filière promoteur* pour désigner l'ensemble des processus de production immobilière qui incluent la présence d'un promoteur immobilier privé, que ce soit pour produire du logement collectif, du logement individuel ou encore des locaux non-résidentiels. Cette appellation exclut les promoteurs publics et les logements qu'ils réalisent. Par ailleurs, le fait de distinguer une telle filière, centrée sur un type particulier d'acteurs, relève d'un choix pratique et ne doit pas occulter l'hétérogénéité des processus techniques de production que recouvre une telle catégorie. Cela nous est d'ailleurs rappelé par la structure interne des grands groupes de promotion : leurs activités portent le plus souvent sur toute une gamme de produits immobiliers diversifiés, ce qui se manifeste généralement par l'existence, au sein de ces groupes, de départements spécifiquement dédiés à la production de logements collectifs, de maisons individuelles groupées, de résidences avec services, ou encore de locaux.

Quelles sont alors les *relations régulières* entre acteurs et les *relations techniques*, pour reprendre la définition de Y. Morvan, spécifiques à la filière promoteur ? Et quelles différences existe-t-il par rapport aux autres grandes filières de production de logements neufs ? L'économiste M. Vincent propose une typologie des filières de production de logements neufs. On retrouve à peu

près les mêmes catégories proposées par C. Topalov dans ses travaux sur l'histoire de la marchandisation du logement [Vincent, 1986 ; Topalov, 1987]. M. Vincent préconise tout d'abord d'opérer une distinction systématique entre production de logements en immeubles collectifs et production de maisons individuelles, produits qui renvoient, à ses yeux, à des processus techniques fondamentalement distincts. Il effectue ensuite des distinctions plus fines suivant le type d'acteurs impliqués.

La production de logements en immeubles collectifs suppose, par sa complexité, le recours à un promoteur dans la très grande majorité des cas. Il en va de même de la production de locaux¹⁴ (bureaux, surfaces commerciales, infrastructures urbaines), produits qui, par leurs spécificités techniques, peuvent d'ailleurs être assimilés à autant de filières de production différentes si l'on extrapole les analyses de M. Vincent aux autres types de produits immobiliers. Ce promoteur peut être privé ou public, selon son mode de financement privilégié et la finalité assignée aux logements produits : logements financés avant tout par des fonds privés et destinés à être vendus aux prix fixés par le marché dans le cas d'un promoteur privé, logements financés avant tout par des fonds publics et à vocation sociale dans le cas d'un promoteur public.

La situation est plus complexe dans le cas de la production de logements individuels, qui se partage entre trois grandes filières de production :

– La plus ancienne, la *filière artisanale* correspond à des opérations de très faible ampleur où le propriétaire foncier va endosser le rôle de maître d'ouvrage. Cette filière concerne dans la grande majorité des cas des opérations d'un seul logement individuel, voire seulement l'extension d'un logement existant, le plus souvent en vue de l'usage personnel de celui qui en est à l'origine. Ce dernier peut alors déléguer la maîtrise d'œuvre à un professionnel qui se chargera de coordonner les travaux (maître d'œuvre, coordinateur de travaux, architecte). Mais il peut également, s'il en a les compétences, assumer le rôle de maître d'œuvre en faisant directement appel à des artisans du BTP et en assurant la supervision d'ensemble du projet.

– La *filière constructeur*, quant à elle, est intrinsèquement liée au processus de périurbanisation autour des métropoles françaises, qui prend son essor dans les années 1960-1970. Dans cette filière, un maître d'ouvrage fait produire un logement individuel sur une parcelle en déléguant la fonction de maître d'œuvre à un constructeur, ce dernier proposant un ensemble de modèles de maisons *sur catalogue* entre lesquelles le commanditaire va pouvoir faire son choix. Cette dimension industrielle du métier de constructeur (de maisons sur catalogue) distingue ce processus de production des formes de production artisanales précédentes, qui ne visent *a priori* pas une production en série. Le développement de cette filière constructeur a notamment été étudiée par les sociologues Marie-Christine Jaillet et Christian Topalov, et plus récemment par Pierre Bourdieu

¹⁴ Nous reprenons ici la nomenclature propre à la base de données SIT@DEL2 : le terme *locaux* désigne dans ce cadre les *constructions à usage autre qu'habitation*, dont les principales sous-catégories sont : commerces, bureaux, industrie, stockages et équipements collectifs (cf. aussi chapitre 4).

[Jaillet, 1982 ; Topalov, 1987 ; Bourdieu, 2000], au travers d'acteurs emblématiques comme le constructeur Maisons-Phénix. Les constructeurs peuvent également jouer le rôle de lotisseur, ou collaborer avec l'un d'entre eux, pour fournir le foncier nécessaire aux opérations : le découpage foncier de la parcelle lotie a alors lieu avant toute construction et, pour chaque parcelle vendue, le constructeur se chargera de construire le bâti. Le lotissement produit se développera alors, maison par maison, suivant les ventes successives de parcelles.

Même si leurs activités peuvent sembler au premier abord proches, il ne faut pas assimiler promoteurs et constructeurs qui sont deux professions distinctes. Le nom de la principale fédération de promoteurs privés, fondée en 1971 à partir du regroupement des deux principales fédérations du secteur qui dataient, elles, des années 1950, a néanmoins pu longtemps entretenir la confusion. Initialement nommée Fédération nationale des promoteurs-constructeurs (FNPC), cette fédération n'a abandonné cette étiquette qu'au début des années 2000 pour finalement devenir, au tournant des années 2010, la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI).

– Enfin, la *filière promoteur* correspond à l'ensemble de la production de maisons individuelles prise en charge par des promoteurs immobiliers privés, bien qu'il puisse également arriver que des promoteurs publics produisent du logement individuel, surtout à des fins d'accession sociale à la propriété. Cette filière promoteur est à l'origine des opérations les plus importantes en logements individuels, celles-ci représentant souvent plusieurs dizaines de logements. Dans sa très grande majorité, cette production individuelle prend la forme de *lotissements de promoteur*, qui s'apparentent en quelque sorte à du *logement collectif horizontal*, dans la mesure où chaque opération fait l'objet d'une production d'ensemble planifiée et suppose la mise en place et la gestion d'équipements communs.

Ces lotissements de promoteur peuvent néanmoins, sur le plan formel, être similaires aux lotissements produits par l'action de lotisseurs-constructeurs. En effet, même si les lotissements de promoteur constituent, sur le plan architectural, des ensembles généralement un peu plus homogènes que les lotissements de constructeurs [Callen, 2011 ; IAU-IdF, 2012], les deux types de lotissements sont, le plus souvent, encadrés par des règlements ou cahiers des charges de lotissement contraignants qui s'appliquent à l'ensemble des co-propriétaires et assurent à l'ensemble immobilier produit une cohérence formelle *a minima*. Les lotissements de promoteur se distinguent cependant, au moment de leur production, en ce que l'ensemble des logements prévus – ou tout du moins un certain nombre d'entre eux, dans le cas de tranches successives – sont construits en même temps et sans être nécessairement déjà vendus au moment de leur réalisation. La division foncière du lotissement produit a alors lieu après la production du bâti, à l'inverse des lotissements de constructeur.

À l'issue de cet effort définitionnel, nous avons, d'une part, explicité le contenu de la fonction de promotion, qui constitue le cœur de l'activité du promoteur privé, et nous avons, d'autre part, resitué la filière promoteur parmi les autres filières de production de logements neufs. Pour résumer, le promoteur privé est en charge, dans le cadre d'opérations immobilières complexes

destinées à la vente, de la maîtrise d'ouvrage – ce qui implique notamment la gestion du capital de promotion qu'il est parvenu à rassembler –, mais également de la définition du produit final et de la prospection foncière. Ces tâches spécifiques distinguent la filière promoteur des autres filières de production de logements neufs que sont les filières artisanale et constructeur. Les acteurs de ces deux dernières filières produisent des logements sur commande, à la demande des propriétaires finaux qui se portent au préalable acquéreurs d'un terrain qui servira de support à la construction. En conséquence, le financement des opérations immobilières menées par ces acteurs est assuré directement par le consommateur final. Au contraire, le promoteur privé ne connaît pas nécessairement *a priori* ses futurs clients, notamment dans le cas d'opérations de logements destinées à la vente aux particuliers. En outre, il assume dans un premier temps le poids financier de la ressource foncière. Dès lors, la question du portage financier de l'opération dans sa phase de production, avant sa commercialisation, se pose avec acuité pour le promoteur. En outre, les incertitudes liées à la bonne commercialisation de ses opérations et à la pertinence de ses investissements fonciers, c'est-à-dire de ses choix de localisation, renvoient à des problématiques fondamentalement spatiales qui seront approfondies lorsque nous aborderons la question des stratégies spatiales des promoteurs sur les marchés fonciers et immobiliers (cf. **chapitre 2**).

Une fois posées ces bases définitionnelles, préalable indispensable à la bonne compréhension de la nature de la promotion privée et de son rôle dans le processus de production immobilière, nous pouvons désormais proposer un état de l'art sur le sujet. Ce sera l'occasion de souligner les acquis de la recherche urbaine sur les promoteurs privés, mais aussi certains manques ayant contribué à définir notre propre approche, à commencer par le faible nombre de travaux portant spécifiquement sur le lien entre marchés immobiliers et stratégies spatiales des promoteurs privés.

1.2. La promotion immobilière privée comme champ de recherche en France

L'histoire de la recherche sur la promotion privée française peut être divisée en trois grandes périodes. La constitution de ce champ de recherche date du tournant des années 1970, environ vingt ans après le développement de la profession sous sa forme moderne au début des années 1950. Un certain nombre des premières études sur la promotion privée s'inscrivent alors dans des perspectives théoriques néo-marxistes et ont pu bénéficier, à l'époque, du financement direct d'une recherche urbaine *hors-les-murs* universitaires par le ministère de l'équipement (1.2.1). Mais à partir des années 1980 les recherches sur la promotion privée se font beaucoup plus rares et dispersées. Souvent considéré comme un acteur *classique* de la recherche urbaine, la promotion privée française est alors globalement délaissée par les chercheurs (1.2.2). Cette situation perdure jusqu'à la deuxième moitié des années 2000. Ce n'est que très récemment que l'on assiste enfin à un renouveau de la recherche urbaine sur les promoteurs privés, avec l'émergence de nouvelles approches pour traiter du sujet (1.2.3).

Bien entendu, en tant qu'acteur majeur de la production immobilière, la promotion privée est présente, à la marge ou en arrière-plan, dans de très nombreux travaux abordant la question des marchés immobiliers et de leurs évolutions. Nous n'avons, bien entendu, pas la prétention de tous les recenser, ce qui nécessiterait un très large panorama de la recherche urbaine et déborderait par trop les intentions initiales de cette section. Nous nous focalisons ici uniquement sur les travaux qui traitent explicitement et principalement de la promotion privée. Nous avons également fait le choix de nous limiter, dans cette section, aux recherches portant sur la promotion privée française. Non que les travaux portant sur des promotions privées étrangères soient rares, mais certains éléments viennent fortement relativiser l'intérêt théorique, tout du moins dans notre perspective, d'une démarche comparative. Les promoteurs privés actifs en France demeurent ainsi essentiellement nationaux [Pollard, 2009b]. Un promoteur très important comme Kaufman & Broad, originellement américain et implanté en France au tournant des années 1970, n'est que l'exception venant confirmer la règle d'ensemble. Surtout, les caractéristiques de la promotion privée sauraient difficilement être comprises, pour un pays donné, sans prendre en compte l'ensemble du système d'acteurs de la production immobilière, et surtout en faisant abstraction de son environnement institutionnel (politiques nationales du logement, relations aux collectivités territoriales). Il ne s'agit pas, bien entendu, d'ignorer toute recherche autre que française : nous revenons par ailleurs, dans d'autres sections, sur certaines recherches étrangères, notamment anglo-saxonnes, pour leur intérêt théorique dans la compréhension de l'activité des promoteurs. C'est notamment le cas des travaux sur la gentrification qui fournissent des outils importants pour comprendre les logiques de localisation du secteur.

1.2.1 L'identification du promoteur privé comme acteur de la production urbaine au tournant des années 1970

L'identification du promoteur immobilier privé en tant qu'objet de recherche, au tournant des années 1970, est souvent associée au livre publié en 1974 par le sociologue C. Topalov, *Les promoteurs immobiliers : contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France*. Or, avant de revenir plus en détails sur cet ouvrage, trois éléments sont à souligner à propos de son contexte de production. Les deux premiers éléments portent sur la volonté politique de l'époque de favoriser, en la finançant directement, la recherche urbaine et de construire des outils statistiques de suivi de la construction neuve. Le troisième élément porte sur le contexte scientifique de l'époque.

– Tout d'abord, le travail de C. Topalov répond à un appel d'offre public, puisqu'il a été financée, non dans un cadre universitaire, mais par la *Direction de l'aménagement foncier et de l'urbanisme du ministère de l'équipement et du logement* à la fin des années 1960. C. Topalov insiste d'ailleurs sur ce point lorsqu'il présente lui-même son parcours [Topalov, 2013]¹⁵. Il y a, à cette époque, dans

¹⁵ Cet article a également fait l'objet d'une présentation à l'Université Paris 7 le 30 janvier 2014 dans le cadre du séminaire Courants théoriques en sciences économiques et sociales, coorganisé par Catherine Rhein (CNRS) et Milena Palibrk (Univ. Paris Diderot).

un contexte marqué par une forte remise en cause de l'urbanisme modernisateur gaullien des années 1960, marqué par la politique des grands ensembles et les opérations de renouvellement urbain, une volonté politique nouvelle de mettre en place des collaborations entre organismes chargés de l'aménagement et de l'urbanisme et chercheurs en sciences sociales. À cet effet, les financements de la recherche urbaine sont multipliés, nous dit C. Topalov, par cinq entre 1969 et 1976. « Les contrats financent les enquêtes et les salaires de jeunes diplômés issus de l'université de masse et recrutés directement, hors de l'allégeance aux patrons de la discipline. » Les financements ministériels vont donc contribuer à faire émerger une nouvelle sociologie urbaine hors-les-murs universitaires, dont les jeunes acteurs sont « politiquement radicalisée et majoritairement formée aux diverses variantes du marxisme et du structuralisme. » « Cet étonnant mariage entre de jeunes savants critiques du pouvoir et une technocratie dont les certitudes sont ébranlées » va déboucher sur de nombreux rapports de recherche, dont certains donnent lieu à des publications plus visibles, notamment dans la revue *Espaces et sociétés*, fondée en 1970, ainsi que dans la collection *La Recherche Urbaine* des éditions Mouton. Cette dernière comprend 14 titres publiés entre 1972 et 1978, dont des ouvrages de J. Lojkine (1972), J.J. Granelle (1975), M. Castells, (1978), et bien sûr l'ouvrage de Topalov sur la promotion privée (1974).

– D'autre part, c'est également au tournant des années 1970 que se met en place, sous l'égide de l'INSEE et du Ministère de l'équipement, des outils statistiques à même de fournir des données sur les activités de la promotion privée et les caractéristiques de ses acteurs. Ceux-ci viennent compléter les résultats de l'*Enquête trimestrielle de conjoncture*¹⁶ dans la promotion immobilière qui existait depuis 1951, enquête qualitative visant à recueillir l'opinion des promoteurs sur la conjoncture immobilière de court terme. Ainsi, sont mises en place, en 1971, les premières *Enquêtes annuelles d'entreprise*¹⁷ (EAE), dont l'une porte sur l'activité de promotion, enquêtes déclaratives visant à suivre les évolutions de l'activité et de la structure des entreprises des différents secteurs économiques. L'année 1972 correspond à la première mouture, avec la base SIROCCO, des actuelles données SIT@DEL2 sur l'ensemble de la construction neuve. Ces données ont été complétées en 1976 par la mise en place de l'Enquête sur la commercialisation des logements neufs, spécifique aux activités de la promotion privée¹⁸. On peut citer, contemporains de ces évolutions statistiques, deux articles consacrés à la promotion immobilière pour les années 1970 et 1972, parus dans une publication de l'INSEE, *Economie & Statistique*, qui s'appuient sur l'exploitation de données issues des premières EAE et des premières données de type SITADEL [INSEE, 1972, 1975].

– L'ouvrage de 1974 de C. Topalov sur la promotion privée est le seul à avoir véritablement fait date sur le sujet et demeure encore aujourd'hui un ouvrage de référence, en particulier pour ses avancées

¹⁶ Les Enquêtes de conjoncture de l'INSEE ne porte pas uniquement sur la construction de logements, mais sur l'ensemble des secteurs économiques.

¹⁷ Devenues depuis 2009 les *Enquêtes sectorielles annuelles* (ESA)

¹⁸ Pour une présentation des *Enquêtes trimestrielles et annuelles* de l'INSEE, je renvoie directement au site de l'INSEE (www.insee.fr) ; pour les données SIT@DEL2 et ECLN, je renvoie au chapitre 4 consacré à la présentation des bases de données portant sur la production immobilière, ainsi qu'à Driant et al. (2005).

théoriques : il comporte notamment la première formalisation théorique du *compte-à-rebours du promoteur*¹⁹, mécanisme économique fondamental dans l'explication de l'articulation entre marchés immobiliers et marchés fonciers [Renard, 2003]. Cela ne doit pour autant pas induire en erreur et faire accepter l'image trompeuse d'un travail scientifique isolé. Ainsi, dans un article de 1985, l'économiste M. Vincent propose une bibliographie fournie, constituée pour beaucoup de rapports des années 1970-1980, qui semble indiquer au contraire un foisonnement sur le sujet au tournant des années 1970 [Vincent, 1985]. M. Vincent cite entre autres : J. Ion (1970) ; Granelle J.-J., Cage B., Valette E. (1971) ; P. Lancereau (1971) ; J.F. Dhuys (1975) ; D. Combes et E. Latapie (1973), etc. On peut également signaler un ouvrage, encore antérieur aux travaux ci-dessus, datant de 1965, *Les Promoteurs de constructions immobilières*, dû à R. Denoyelle. En outre, en 1976 paraît la première édition du manuel de référence en droit sur la promotion immobilière privée [Malinvaud et al., 2004]. L'ouvrage de C. Topalov, au moment de sa parution, s'inscrit donc dans un champ de recherche actif, et dans le prolongement de débats théoriques préexistants sur la promotion privée. On peut, à ce sujet tenter un parallèle avec la situation actuelle de la recherche sur la promotion privée, qui connaît actuellement un renouveau (cf. infra). Mais celui-ci est encore en grande partie universitaire, dans la mesure où il prend essentiellement, pour le moment, la forme de Mémoires de recherche et de Thèses, qui ne donnent pas toujours lieu ensuite à publications dans des revues ou ouvrages. Cela a pour conséquence de cacher en grande partie la richesse actuelle de ce champ de recherche auprès des professionnels de l'immobilier, ou même des membres des organismes publics travaillant sur ou en lien avec ce secteur²⁰.

Structure et méthode de l'ouvrage de C. Topalov sur la promotion privée (1974)

L'ouvrage de C. Topalov porte sur la production de logements en région parisienne par les plus grands promoteurs nationaux. Il constitue une véritable somme, où l'auteur parvient à aborder, de façon plus ou moins prononcée, quasiment toutes les dimensions de la promotion privée (politique, économique, sociale, géographique, foncière, juridique, fiscale, comptable, historique...). Le livre est néanmoins structuré autour d'hypothèses fortes et suivant un plan extrêmement construit. Le but assigné à l'étude est « d'éclairer le comportement des promoteurs immobiliers en tant qu'ils contribuent à déterminer les formes d'utilisation du sol dans les agglomérations » (p.9). L'auteur pose l'hypothèse forte selon laquelle le système de la promotion « trouve(rait) la loi de sa constitution et de son évolution à l'extérieur de ses frontières : dans le système de financements qui le structure » (p.7). Cela signifie que, selon C. Topalov, l'analyse des financements différenciés des différents types de promoteurs devrait permettre *in fine* d'expliquer leurs activités sur les marchés immobiliers et fonciers. L'étude passe ainsi par trois étapes principales. La première consiste en une démarche typologique, consistant à croiser à la fois les modes de financement des promoteurs privés et les éventuelles fonctions qu'ils exercent en plus de

¹⁹ Cf. chapitre 2 (section 2.2.3) pour une présentation détaillée de ce mécanisme.

²⁰ Relativement à cette problématique, on peut signaler les initiatives du REHAL (Réseau Français "Recherche-Habitat-Logement"), en collaboration avec le Réseau des acteurs de l'habitat dans l'organisation de colloques rassemblant chercheurs et professionnels.

leur activité de promotion proprement dite. Cela l'amène à distinguer plusieurs types de promoteurs privés, dont les *promoteurs-entrepreneurs de BTP*, les *promoteurs-agents immobiliers*, les *promoteurs filiales de groupes bancaires*, etc.²¹. Une fois ces différents types de promoteurs établis, il s'agit ensuite d'étudier, au cours d'une seconde et troisième étapes, les *politiques immobilières et foncières* induites par leurs modes de financement privilégiés, c'est-à-dire d'expliquer, d'une part, le type et la gamme des logements produits, et, d'autre part, leurs localisations privilégiées.

Même s'il tempère sa position par la suite, notamment dans sa synthèse de 1987 sur le processus historique de *marchandisation* du logement, C. Topalov revendique une approche systémique forte de la filière promoteur. Cela l'amène à critiquer l'idée même d'un acteur autonome, capable d'élaborer librement des stratégies, préférant la notion d'*agent* :

« (La notion de décision,) si elle exprime fort bien le vécu des acteurs [...] ne nous paraît guère, pour ce qui concerne notre étude, une catégorie d'analyse pertinente. Nous tenterons de montrer comment décisions et stratégies ne sont que les formes phénoménales du fonctionnement d'un système ; les acteurs ne décident pas : "ça" décide. » (p.21, note 5)

Cette critique des notions d'*acteur* et de *stratégie* se traduit par une méfiance déclarée à l'égard du discours des promoteurs privés, et, à l'inverse, par une valorisation des approches quantitatives de leurs pratiques, présentées comme plus objectives :

« (Les) entretiens sont utilisés exclusivement comme substituts (parfois corrects, parfois médiocres) de l'observation directe des pratiques, et jamais en tant qu'ils expriment des attitudes, motivations ou opinions » (note 4, p.6).

« (Les données quantitatives) constituent la base d'une description des comportements dont une telle étude ne pouvait faire l'économie sans devenir une enquête psycho-sociologique sur les attitudes et les opinions des promoteurs. » (p.11)

Comme le laissent entendre les citations ci-dessous, l'étude de C. Topalov croise, sur le plan méthodologique, deux types de sources :

– elle s'appuie avant tout sur la construction d'une base de données sur l'activité de la promotion immobilière privée en Région parisienne. Celle-ci découle d'un recensement exhaustif des opérations immobilières réalisées par une trentaine de promoteurs privés, parmi les principaux promoteurs français, au cours de la période 1957-1967. La base recense au final un total de 644 opérations, pour 69 245 logements produits. Les données ont été recueillies auprès de deux centres nationaux, ancêtres des ANIL / ADIL²², fondées en 1975, le CNIP (Centre national d'information pour la protection des candidats à la construction), organisme qui publiait alors un Répertoire des

²¹ Nous revenons plus en détails sur l'essai typologique proposé par C. Topalov dans le chapitre 6 (section 6.2.1).

²² Agences nationales / départementales d'information sur le logement.

constructeurs-promoteurs, et le CNEIL (Centre national d'études et d'initiatives en faveur du logement). Les données obtenues ont été complétées, lorsque nécessaire, par une enquête directe auprès des promoteurs.

– À ces données quantitatives s'ajoutent les résultats d'un ensemble d'entretiens semi-directifs : 82 entretiens ont été menés par C. Topalov auprès de 40 promoteurs de toutes catégories, dont la moitié auprès de 20 promoteurs privés. L'auteur a aussi bénéficié, à l'époque, de l'aide de plusieurs organismes, dont les principales associations de promoteurs privés de l'époque, la FNCP (Fédération nationale des constructeurs-promoteurs) et l'ANPC (Association nationale des promoteurs de construction immobilière), qui fusionneront en 1971 pour donner l'actuelle FPI (Fédération des promoteurs immobiliers).

L'étude menée par C. Topalov porte donc sur un échantillon des plus grands promoteurs privés français, laissant de côté et la promotion publique et la petite et moyenne promotion privée. Ce choix s'explique bien entendu pour des raisons pratiques, liées aux contraintes de la construction de la base de données mobilisée dans son travail. Mais C. Topalov précise également que cette limitation aux plus grands promoteurs peut se justifier théoriquement, du fait de « l'importance décisive de cette catégorie de promoteurs sur l'orientation du développement urbain [...] (et du) fait qu'ils représentent un phénomène nouveau dont l'apparition transforme profondément l'ensemble du système de la promotion immobilière » (p.9).

La grande importance que donne C. Topalov, dans son ouvrage de 1974, à la question des sources de financement des promoteurs s'explique par la période de son étude, marquée par la question de l'articulation entre capitaux publics et privés et par le développement du financement de la promotion privée par des capitaux d'origine bancaire et financière. De même, les typologies de promoteurs proposées par l'auteur, qui insistent beaucoup sur l'articulation entre *fonctions* du processus de production immobilière, renvoie aux débuts de la profession, caractérisés par l'implication d'un capital patrimonial *flottant* (volatil) dans le secteur. Cela obligeait souvent les entreprises avec une activité de promotion régulière à adosser cette dernière à d'autres activités (BTP, agences immobilières, etc.) pour s'assurer une stabilité de revenus.

L'intérêt du travail de C. Topalov réside surtout aujourd'hui dans ses élaborations théoriques, plus que dans ses résultats empiriques qui renvoient à un contexte de production différent et ne sauraient donc être repris tels quels. Ses apports théoriques recouvrent en particulier, en ce qui nous concerne, les analyses proposées dans son ouvrage au sujet des *politiques foncières* des promoteurs privées. Nous parlerons plutôt, dans cette thèse, de *stratégies de localisation* des promoteurs, ces derniers étant abordés comme des *acteurs spatiaux* à part entière²³.

²³ Ces questions des stratégies de localisation des promoteurs, et de l'apport des travaux de C. Topalov à cet égard, sont discutées dans le chapitre suivant.

1.2.2 « La chute d'une étoile filante » : l'éclipse de la recherche sur la promotion de la fin des années 1970 à la deuxième moitié des années 2000

« La chute d'une étoile filante » est l'expression employée par C. Topalov pour décrire le reflux brutal de la sociologie urbaine néo-marxiste à la fin des années 1970 [Topalov, 2013]. Or, ce déclin a aussi, par contrecoup, entraîné une éclipse de la recherche sur la promotion privée, dont les chercheurs étaient jusque-là très ancrés dans ce courant théorique. Cette évolution s'inscrit au carrefour de plusieurs évolutions. Tout d'abord, la recherche urbaine néo-marxiste française s'était largement construite en opposition à l'urbanisme volontariste modernisateur de l'Après-guerre, qui est largement remis en cause au début des années 1970, en particulier à partir de l'élection à la présidence de Valérie Giscard d'Estaing en 1974. En outre, le tournant des années 1980 correspond à un effondrement des crédits publics alloués au financement de la recherche urbaine, poussant la génération de chercheurs née de la recherche sur contrats ministériels à s'intégrer au milieu universitaire (universités, CNRS). Les nouveaux programmes de recherche financés à partir du milieu des années 1980 ne porteront plus sur la *socio-économie de la production urbaine*, mais beaucoup plus sur les *modes de vie*, notamment périurbains, et surtout sur *le problème des banlieues*, qui émerge alors comme sujet central pour les sciences sociales dans le prolongement de la politique de la ville qui se met en place à la fin des années 1970 [Ibid.].

Un acteur « traditionnel » de la production urbaine, mais globalement délaissé par la recherche française jusqu'au début des années 2000

Ainsi, les travaux sur la promotion privée sont peu nombreux tout au long des années 1980 et 1990, et souvent le fait d'auteurs issus de la sociologie urbaine marxiste des années 1970. Dans son ouvrage *Le Logement en France, histoire d'une marchandise impossible* (1987), C. Topalov revient plus en détails sur l'histoire de l'émergence du *système de la promotion immobilière*. Il y intègre notamment les travaux de l'historien M. Lescure sur les sociétés immobilières privées et les premiers promoteurs au XIXe siècle à Paris [Lescure, 1980]. De même, l'économiste J.-J. Granelle publie, au cours des années 1990, des rapports sur la promotion privée en collaboration avec la FNPC²⁴, surtout axés sur le profil des entreprises de promotion (statuts, taille en nombre de salariés et d'opérations produites, etc.), le tout débouchant en 1997 sur un article, au titre évocateur, dans la revue *Études foncières* intitulé : « Où en est la promotion immobilière privée ? » [Granelle, 1997]. La promotion privée des décennies 1980-1990 est, à bien des égards, moins connue, car moins étudiée, que la promotion privée des décennies précédentes.

Il est néanmoins possible de recenser, en dehors de ces membres continuateurs de la sociologie urbaine française néo-marxiste des années 1970, quelques travaux traitant plus ou moins directement de la promotion privée. Le début des années 1980 correspond notamment à la mise en

²⁴ Fédération nationale des promoteurs-constructeurs, ancien nom de l'actuelle FPI (Fédération des promoteurs immobiliers).

évidence du rôle des promoteurs et des constructeurs dans la production de lotissements périphériques, en particulier dans les travaux de la sociologue M.-C. Jaillet sur la production de l'espace périurbain toulousain [Jaillet, 1982 ; Jaillet et Jalabert, 1982]. Ces travaux, qui s'appuient essentiellement sur une méthode qualitative, décrivent l'émergence de stratégies nouvelles de la part des acteurs de la production de logements neufs, davantage axées sur le logement individuel.

Dans une toute autre perspective, les économistes Lefebvre et Mouillart construisent, à partir d'une exploitation des résultats de l'enquête trimestrielle de conjoncture de l'INSEE sur la promotion immobilière privée²⁵, un *indicateur conjoncturel synthétique des opinions et anticipations* des promoteurs, destiné principalement à évaluer sur le court terme les niveaux futurs de production de la filière [Lefebvre et Mouillart, 1984]. Les auteurs reconnaissent en conclusion que leur indicateur est « largement redondant avec certaines des informations macro-économiques présentes dans des bases de données concernant le secteur du logement. En ce sens, cet indicateur n'apporte que très peu d'informations supplémentaires ». C'est en particulier le cas par rapport à des bases de données sur la production effective de logements, notamment lorsque l'on ne s'inscrit pas, comme les auteurs, dans une démarche de prévision de la conjoncture immobilière, mais bien d'analyse *a posteriori* des activités de la promotion privée.

Au milieu des années 1980, l'économiste M. Vincent, dans une approche d'économie industrielle, et même s'il ne travaille pas spécifiquement sur la promotion privée, contribue pour sa part à identifier et à distinguer les différentes filières et acteurs de la production immobilière [Vincent, 1985, 1986, 1988]. Dans la même veine que les travaux de J.-J. Granelle sur les évolutions de la profession de promoteur, on trouve, encore dans *Études foncières*, un article au titre lui aussi évocateur : « Promoteur, une profession sinistrée », paru en 1994, c'est-à-dire au plus fort de la crise qu'a traversé le secteur dans la première moitié des années 1990 [Deléglise, 1994]. Plus anecdotique, en 1998 paraît, toujours dans la même revue, un article présentant les promoteurs comme les « vaches à lait de l'archéologie préventive » [Ciabrini, 1998]. L'année 1997 voit également paraître un manuel sur la promotion privée écrit par deux professionnels du secteur. Essentiellement factuel, ce dernier s'attache essentiellement à décrire dans le détail les différentes étapes de la production d'une opération de la filière [Avril et Roth, 1997].

Au début des années 2000, le promoteur privé, en tant qu'objet de recherche, est donc dans une situation bien paradoxale : s'il est bien reconnu comme un acteur *classique* de la production urbaine – M. Vincent peut ainsi présenter la promotion privée en 1985 comme « le domaine le plus connu » du secteur immobilier –, il est globalement délaissé par la recherche urbaine française. Un article du socio-économiste D. Lorrain, paru au début des années 2000 dans un numéro spécial de la revue *Entreprise et histoire* consacré au rapport entre « entreprises et la production urbaine », est assez représentatif de cette situation [Lorrain, 2002]. Ce texte, qui embrasse un champ d'étude très vaste, propose une *radioscopie du capitalisme urbain mondial*, principalement au travers d'un suivi

²⁵ Enquête qui fournit des données subjectives sur le ressenti des promoteurs vis-à-vis de la conjoncture économique (cf. supra).

des *grandes firmes qui font la ville*. La thèse principale qui y est défendue est celle de l'émergence de nouveaux acteurs privés, en particulier de concepteurs, de constructeurs et d'exploitants de réseaux techniques urbains (eau, déchets, électricité, gaz, transports urbains...) et d'infrastructures urbaines (ports, aéroports, autoroutes, stades, universités, hôpitaux, etc). Cette évolution se fait, selon l'auteur, au détriment des producteurs de produits immobiliers classiques, principalement les bureaux et logements, que sont les entreprises de BTP, les banques et les promoteurs.

Or la position défendue par D. Lorrain l'amène sans doute à sous-estimer la rupture ayant eu lieu au tournant des années 1980 dans le champ de recherche sur les acteurs de la production immobilière. Les promoteurs privés et les entreprises de construction sont ainsi présentés comme ayant fait l'objet d'une attention continue de la part de la recherche urbaine française et anglo-saxonne depuis les années 1970 :

« tradition (de recherche), développée par la sociologie urbaine marxiste au milieu des années 1970 – Castells, Duclos, Lefebvre, Préteceille, Topalov –, reprise par les historiens à partir d'autres bases théoriques – Roncayolo et Revel, Barjot, Bonin, Lescure –, et toujours poursuivie par les political scientists radicaux (R. Beauregard, S. Fainstein) ».

Les travaux sur les acteurs de la promotion et de la construction ont, certes, été plus nombreux depuis les années 1970 que ceux portant sur les acteurs, d'apparition beaucoup plus récente, du nouveau capitalisme urbain décrit par D. Lorrain. Mais il paraît difficile de soutenir, dans le cas français, l'idée d'une continuité, qu'elle soit théorique ou simplement thématique, et d'une sur-abondance de la recherche sur les promoteurs. La recherche anglo-saxonne, pour sa part, a rarement mis au tout premier plan les acteurs de la production urbaine, pour privilégier davantage l'étude des grands processus transversaux auxquels ceux-ci prennent part (gentrification, financiarisation, ville capitaliste, etc.). À cet égard, le travail de la géographe Susan Fainstein centré sur les *city-builders* de New-York et Londres constitue l'exception plutôt que la règle [Fainstein, 1994].

D. Lorrain tend, dans ce texte, à présenter les promoteurs comme des acteurs globalement déconnectés des dynamiques du nouveau capitalisme urbain, au risque d'en donner une vision trop figée. Or, comme tout secteur d'activité, la promotion privée, même lorsqu'elle n'est pas intégrée dans un groupe diversifié et/ou internationalisé, est en évolution continue et doit s'adapter aux nouvelles conditions économiques et institutionnelles de son temps. Elle ne saurait être considérée comme un pur héritage d'une période économique précédente. Et en effet, partant de ce constat, de nouveaux chercheurs vont se saisir de la question des acteurs privés de la production immobilière à partir de la deuxième moitié des années 2000. On assiste alors, dans ce cadre, à un renouveau de la recherche sur la promotion privée.

1.2.3 Un renouveau récent de la recherche sur les promoteurs privés

Ces toutes dernières années, les travaux portant directement sur la promotion privée se sont multipliés. Ce regain d'intérêt pour le sujet peut être mis en parallèle avec la période d'émergence de ce champ de recherche dans les années 1970. Il s'en démarque cependant, comme nous allons le voir, par d'autres approches disciplinaires et théoriques. Ainsi, prenant acte du processus de décentralisation administrative advenu en France dans la première moitié des années 1980, mais aussi des grandes évolutions de la politique nationale du logement, un certain nombre de travaux récents choisissent comme porte d'entrée sur le sujet les relations des promoteurs privés aux acteurs publics locaux et nationaux. À l'inverse, l'intérêt pour la dimension proprement économique des activités de la promotion privée, que ce soit en termes de filières de production ou de dynamiques des marchés immobiliers, est globalement beaucoup moins prononcé que dans les années 1970 et 1980.

Ce renouveau du champ de recherche peut être qualifié d'*universitaire* à deux titres. Tout d'abord, parce qu'il relève essentiellement *de facto* de la recherche universitaire. En cela, il se distingue de l'école de sociologie urbaine néo-marxiste, qui s'était structurée principalement en dehors de ce cadre par le biais d'appels à projets ministériels. Mais surtout, à l'instar d'une très grande partie de la production des années 1970 qui avait pris la forme de rapports aujourd'hui difficiles d'accès, la production actuelle s'effectue, pour une grande part, sous la forme de mémoires ou de thèses, qui ne donnent pas systématiquement lieu à publication. Tout comme la production des périodes précédentes, la production actuelle n'est donc pas toujours facile à appréhender dans sa diversité, et on ne saurait prétendre proposer une synthèse absolument exhaustive des travaux sur le sujet.

L'immobilier de bureaux et la redécouverte du rôle des acteurs de l'offre

Le renouveau de la recherche sur la promotion privée est peut-être à chercher en partie du côté de l'immobilier de bureaux. On peut parler, en l'occurrence, de *redécouverte* du rôle des acteurs de l'offre dans la mesure où la littérature sur le marché du bureau et ses acteurs, notamment en langue française, semble généralement ignorer les travaux existants sur les acteurs et filières de la production de logements. La reconnaissance du rôle des acteurs de l'offre dans la structuration des marchés du bureau est en fait bien antérieure aux années 2000 : le géographe É. Crouzet, dans la revue de littérature qu'il propose sur le sujet [Crouzet, 2003], met ainsi en avant les travaux du chercheur belge J.-P. Donnay [Donnay, 1985] et surtout ceux du géographe Jacques Malézieux [Malézieux, 1995], qui ont tous deux insisté sur la nécessité théorique de comprendre les logiques des acteurs de l'offre (promoteurs, investisseurs, commercialisateurs), et pas seulement celles de la demande, pour étudier les dynamiques de localisation de l'immobilier d'entreprise. Pour autant, ces auteurs, s'ils intègrent le rôle de l'offre à leurs analyses, ne proposent pas des travaux qui portent directement sur ces acteurs et leurs comportements.

En 1994, l'économiste I. Nappi-Choulet soutient une thèse intitulée *Le marché des bureaux, analyse des acteurs de l'offre*. Elle y aborde notamment le rôle de la filière promoteur au prisme de la *financiarisation* du secteur immobilier, processus dans lequel l'immobilier de bureau locatif a joué un rôle majeur. Elle se penche dans un autre article, sur la question des incitations qui poussent des promoteurs et des investisseurs immobiliers, actifs sur les marchés des bureaux, des centres commerciaux et des centres d'affaires, à s'engager dans de grandes opérations publiques de renouvellement urbain [Nappi-Choulet, 2006]. Elle s'appuie pour cela sur les résultats d'une enquête qualitative financée par la Caisse des Dépôts et Consignations, portant sur plusieurs opérations de ce type menées au sein de la Plaine-St-Denis pour la période 1997-2002. Analysant les facteurs rendements-risques associés aux différentes opérations, elle cherche ensuite à dégager des profils-types d'acteurs.

Les promoteurs et la politique du logement (J. Pollard)

Mais le premier travail qui vient véritablement marquer l'intérêt nouveau de la recherche universitaire française pour la promotion privée, en particulier en ce qui concerne sa production de logements, est la thèse de sciences politiques soutenue par J. Pollard en 2009, intitulée *Acteurs économiques et régulation politique : Les promoteurs immobiliers au centre des politiques du logement dans les régions de Paris et de Madrid*. La soutenance de cette thèse avait d'ailleurs été précédée, en 2007, de deux articles *jumeaux* dans la revue *Flux*, qui présentaient, de manière essentiellement factuelle, quelques grands promoteurs espagnols et français (Nexity, Bouygues immobilier, Meunier promotion – futur BNP Paribas immobilier –, Icade et Promogim) [Pollard, 2007a et b]. Abordant la promotion privée sous l'angle de ses interactions avec les acteurs publics, locaux ou nationaux, la thèse de J. Pollard s'est avérée particulièrement représentative, voire programmatique, du type d'approches privilégiées par la suite dans une majorité de travaux.

L'auteur part du constat selon lequel les promoteurs constituent, à la fin des années 2000, un *angle mort des analyses portant sur la question du logement*. En effet, celles-ci ont surtout porté, depuis les années 1990, soit, sur le logement social – son histoire, ses acteurs et ses conséquences territoriales –, soit sur la dimension *socio-économique* du logement du point de vue des ménages, c'est-à-dire principalement sur la question de l'accès de ces derniers aux différents types de logements et statuts d'occupation, ainsi que sur la question de leurs stratégies résidentielles. Pour J. Pollard, cette structuration de la recherche sur le logement traduit la persistance de deux préjugés tenaces, et quelque peu contradictoires. Premièrement, le poids du logement social dans la recherche urbaine française fait écho à l'idée selon laquelle le parc de logement serait divisé en deux segments inconciliables : l'un, le parc social, serait le domaine majeur de l'interventionnisme étatique, tandis que l'autre, le *marché* immobilier libre, globalement dérégulé ou en voie de dérégulation, laisserait le champ libre aux acteurs privés et à leurs logiques. Deuxièmement, lorsqu'il s'agit de ce *marché libre*, un biais théorique courant consiste pourtant à sous-estimer

systématiquement l'importance des acteurs de l'offre dans l'explication des dynamiques immobilières, au profit des ménages et de leurs logiques.

Or, J. Pollard part du principe, non d'une opposition, mais d'une complémentarité entre, d'une part, politiques relatives au logement social et, d'autre part, politiques relatives aux marchés immobiliers libres. En effet, les politiques visant à *réguler* les marchés immobiliers libres n'ont pas disparu, comme pourrait le laisser penser des approches structurées autour du concept de *dérégulation*, prenant pour unique point de référence la période de forte implication budgétaire de l'état dans la politique du logement au cours des décennies 1950 et 1960. Ces politiques changent simplement de nature, que ce soit au travers du développement des *aides à la personne*²⁶, ou, plus récemment, au travers de leur *fiscalisation* progressive, ce dernier terme désignant le recours croissant à des dispositifs destinés à orienter les comportements des acteurs privés au moyen d'incitations fiscales. *Régulation politique* par les acteurs publics et *régulation économique* par les acteurs privés, à travers les mécanismes du marché, ne doivent donc pas être pensées en opposition mais bien en interaction.

J. Pollard, dans sa thèse, cherche ainsi à mesurer l'influence du *groupe d'intérêt* que constituent les promoteurs privés dans la structuration de la *régulation politique du secteur logement*. Cette influence doit être mesurée, non seulement à l'occasion de l'élaboration du cadre législatif de la politique du logement, mais également à l'étape de sa mise en œuvre sur le terrain. Cela implique de ne pas seulement considérer l'échelon national de la politique du logement, mais également son échelon local. En effet, l'auteur montre que l'influence des promoteurs privés s'exerce essentiellement au niveau local, au moment de la mise en œuvre des politiques du logement. La promotion privée française joue par contre, relativement à d'autres acteurs de la production immobilière (entreprises de BTP, architectes, bailleurs et promoteurs publics), un rôle relativement restreint au niveau national [Pollard, 2011]. Cela s'explique, selon l'auteur, par de nombreuses dissensions internes au sein des fédérations de promoteurs, qui souffrent également de problèmes de représentativité. Cette situation pousse les plus grands promoteurs à s'adresser, chacun en leur nom propre, directement aux autorités politiques et administratives nationales, et non par le biais d'un groupement collectif. À l'échelon local, le rapport de force se renverse cependant en faveur des promoteurs, étant donné leur rôle de *chef-d'orchestre* vis-à-vis des autres acteurs de la production immobilière. Ainsi, les nouveaux outils de la politique du logement, comme les dispositifs en faveur de l'investissement locatif ou le développement de la VEFA pour les bailleurs sociaux²⁷, même s'ils ne dépendent pas forcément des promoteurs en ce qui concerne leur élaboration, le sont en revanche en ce qui concerne leur mise en œuvre [Pollard, 2010]. Les promoteurs privés et leurs stratégies jouent donc souvent un rôle capital dans le succès ou l'échec de politiques du logement. En ce qui concerne l'état du rapport de force entre (grands) promoteurs privés et collectivités locales, celui-ci

²⁶ Aides versées directement à l'occupant d'un logement, sous conditions de ressources, pour l'aider à s'y maintenir, qu'ils soient locataires ou accédants à la propriété.

²⁷ Vente en état futur d'achèvement. Pratique consistant, pour les bailleurs sociaux, à acheter des logements directement auprès de promoteurs privés au sein d'opérations par ailleurs conventionnelles.

va fortement dépendre des ressources de ces dernières (économique, juridiques, compétences en matière d'urbanisme).

Sur le plan méthodologique, l'auteur, même si elle a eu accès, de façon limitée, à la base de données CAPEM produite par la FPI²⁸, s'appuie essentiellement sur une série d'entretiens menés auprès des principales fédérations de promoteurs françaises et espagnoles, ainsi que sur des entretiens menés auprès des dix plus grands promoteurs de chaque pays (relativement à leur chiffre d'affaire global en 2005). Une conclusion majeure de la recherche de J. Pollard, qui découle directement de sa démarche d'analyse comparative entre promoteurs français et espagnols, est d'insister sur l'*encastrement national* (*national embedding*) du secteur de la promotion privée : chaque marché immobilier national étant l'objet d'une régulation spécifique, à la fois politique et économique, cela constitue *de facto* un frein à l'internationalisation de l'activité des promoteurs [Pollard, 2009b]. La constitution d'un groupe de promotion multi-national devra ainsi, dans la majorité des cas, passer par le rachat de promoteurs locaux, plutôt que par l'exportation telle quelle vers des marchés étrangers d'entreprises pré-existantes.

Au plan local, l'étude de J. Pollard développe plus précisément l'exemple de deux communes : Issy-les-Moulineaux et St-Denis. Ces dernières constituent d'importants pôles de ventes pour la promotion privée, respectivement depuis les années 1990 et depuis les années 2000. Les deux mairies se distinguent en effet par des politiques très volontaristes en matière de construction. Il est possible, dans les deux cas, de distinguer deux périodes successives en matière de relation à la promotion privée : dans un premier temps, ces communes originellement ouvrières et délaissées par la promotion ont cherché à se rendre attractives auprès des promoteurs. Cela a donné lieu, pour Issy-les-Moulineaux sous le mandat d'André Santini (centre-droit), à un intense marketing territorial, consistant notamment à démarcher directement les promoteurs après avoir recensé l'ensemble des terrains mutables de la commune. La commune s'est également dotée d'une SEM²⁹ d'aménagement qui a débouché sur la mise en place de nombreuses ZAC qui ont fortement structuré son développement urbain. La commune de St-Denis a, pour sa part, fortement axée son marketing territorial autour de l'effet *Stade de France* à la fin des années 1990.

Alors que le rapport de force entre les municipalités et les promoteurs avait, dans cette première période, été en défaveur des premières, à l'inverse, une fois celles-ci devenues des pôles attractifs pour la promotion, le rapport de force s'est inversé. La concurrence entre promoteurs s'étant accrue, ces communes ont pu élever leurs exigences vis-à-vis des promoteurs, celles-ci pouvant alors aller bien au-delà des contraintes fixées par les seuls règlements d'urbanisme en matière de parts dévolues aux logements sociaux, de types de logements produits, de populations visées par les programmes, de prix de sortie, etc. Ce processus est particulièrement formalisé pour la commune de Saint-Denis qui a mis au point à partir de 2003 une charte *Qualité constructions neuves*, qui, si elle n'a techniquement aucune valeur juridique, doit être *accepté* par les promoteurs

²⁸ Pour une présentation de la base de données CAPEM, je renvoie à notre chapitre 4.

²⁹ Société d'Économie Mixte

actifs sur la commune, sous peine de ne pas recevoir le soutien administratif de la commune. Concrètement, celle-ci peut alors jouer de tous les leviers légaux et administratifs à sa disposition (règlements d'urbanisme, fiscalité, permis de construire, mise en concurrence des promoteurs, etc.) pour contraindre à l'abandon les promoteurs récalcitrants.

Les pistes de recherche ouvertes par J. Pollard ont été exploitées dans un certain nombre de travaux depuis le tournant des années 2010.

Les promoteurs et les politiques locales de l'habitat : interactions avec les acteurs publics locaux

Un article paru dans *Études foncières* en 2010, lui-même tiré d'un rapport fait pour l'ANIL³⁰, reprend ainsi *grosso modo* les thèses de J. Pollard quant à l'importance de prendre en considération la mise en œuvre locale des politiques du logement [Dupuy Gu., 2010]. Il souligne l'existence de *systèmes locaux à règles négociées*, où les modes de négociations entre promoteurs et collectivités locales combinent procédures réglementaires *classiques* et règles *non-écrites*. En réponse à l'article précédent, l'urbaniste T. Vilmin a appelé à une reconnaissance et à un encadrement légaux de ces *contrats informels* passés entre promoteurs et acteurs publics locaux [Vilmin, 2010]. La géographe D. Callen, dans un travail de thèse récent, a insisté elle aussi sur les rapports de force variables entre promoteurs et élus locaux, rapports de force dont les résultats dépendraient notamment de l'existence ou non d'un service dédié spécialement aux questions d'urbanisme dans la mairie [Callen, 2011]. À ce titre, plus les moyens humains et économiques d'une commune sont importants plus la commune sera en position de force. Un autre article récent s'inscrit dans le même cadre d'analyse en s'intéressant à la gestion par les promoteurs de la *zone d'incertitude* que génère une application non-strict, par une commune, des propres règles d'urbanisme inscrites dans le PLU³¹ qu'elle a elle-même édictées [Maurice, 2014]. L'auteur montre, en s'appuyant sur des entretiens menés au sein de la Communauté urbaine du Grand Lyon, que, dans la majorité des cas, les promoteurs privés reportent de facto cette incertitude sur les propriétaires fonciers, les poussant à renégocier leur prix en cas de contraintes d'urbanisme plus fortes qu'attendu.

À partir de terrains d'étude suisses, le sociologue T. Theurillat propose, de son côté, de décrire les promoteurs privés comme des *acteurs ancreurs*, c'est-à-dire des acteurs capables, tout en s'assurant une rémunération pour leurs propres activités, de « négocier l'ancrage [territorial] du capital » [Theurillat, 2011]. Or, cet encrage implique de savoir concilier les exigences hétérogènes des acteurs publics et privés (globaux, mais aussi locaux) impliqués dans la réussite d'une opération immobilière. Ce rôle, tenu par les promoteurs privés, est d'autant plus fondamental que les différents acteurs du développement urbain ne partagent pas les mêmes objectifs et raisonnent le plus souvent à des échelles spatiales et temporelles distinctes. En particulier, pour T. Theurillat, les promoteurs privés, et plus largement les acteurs économiques actifs sur les marchés *réels* de la production urbaine, ont de plus en plus pour fonction, étant donné les dynamiques de

³⁰ Agence nationale d'information sur le logement

³¹ Plan local d'urbanisme. Il s'agit du document d'urbanisme qui encadre les droits à construire.

financiarisation à l'œuvre sur les marchés immobiliers, de concilier logiques financières, portées par des investisseurs recherchant avant tout la rentabilité sur le court terme, et logiques de durabilité, incarnées principalement par les élus locaux, *a priori* attachés à un développement maîtrisé de leur territoire.

Enfin, une autre problématique soulevée par J. Pollard, si elle a été un peu moins explorée à notre connaissance jusqu'à présent, est cependant appelée à faire l'objet de recherches dans le court terme. Le développement rapide, depuis la fin des années 2000, de la VEFA à destination de bailleurs publics au sein d'opérations traditionnelles de la promotion privée repose en effet la question de l'interaction entre promoteurs privés et acteurs du mouvement HLM. On peut néanmoins d'ores et déjà signaler un mémoire soutenu sur le sujet en 2011 [Gineste, 2011].

Les promoteurs privés et la politique nationale de l'habitat

D'autres auteurs s'intéressent davantage au rôle joué par les promoteurs privés dans l'application locale de politiques du logement définies à l'échelon national. Le géographe P. Vergriete, dans une thèse soutenue en 2013 sur le lien entre promotion privée et politiques d'aide en faveur de l'investissement locatif [Vergriete, 2013], s'intéresse ainsi aux conséquences de la mise en place, à partir du milieu des années 1980, de dispositifs fiscaux successifs destinés avant tout aux investisseurs individuels, c'est-à-dire aux ménages. Après être revenu sur le contexte politique de mise en place de ces dispositifs, il montre comment ces derniers ont entraîné une adaptation des stratégies et comportements des promoteurs privés : la mise en place des premiers dispositifs en faveur de l'investissement locatif a permis l'émergence, dès les années 1980, de *promoteurs - défiscalisateurs*, spécialisés dans la production d'opérations destinées spécifiquement aux investisseurs. Mais le véritable décollage de ces promoteurs en termes de production remonte à la fin des années 1990 avec les dispositifs dits Périssol et Robien. On peut citer des promoteurs comme Akerys (anciennement 4M promotion), Omnium, Tagerim, Carrère (devenu Gotham), Monné-Decroix (racheté plus tard le Crédit Agricole).

Ces promoteurs se sont appuyés sur de nouvelles pratiques commerciales : marketing fiscal intensif, campagnes de commercialisation à l'échelle nationale – et non plus seulement locale –, prise en charge systématique de la gestion locative par le promoteur par l'entremise d'une filiale spécialisée. Le modèle économique de ces promoteurs-défiscalisateurs s'appuie en général sur des coûts de commercialisation supérieures à la moyenne, ceux-ci étant compensés, soit par des prix de sortie plus élevés, soit par des emplacements moins centraux correspondant à des charges foncières plus faibles. Les logements locatifs produits, à mesure qu'ils tendaient à être de plus en plus distants géographiquement de leurs propriétaires-investisseurs, ont de plus en plus été mis en avant par leurs commercialisateurs comme des produits fiscaux comparables à des produits financiers dématérialisés. Cela pousse P. Vergriete à identifier cette *fiscalisation* de la production de logements à un mode spécifique de *financiarisation* immobilière propre aux marchés résidentiels locatifs

français [Vergriete, 2012]³². Ces différentes évolutions ont été plus tard imitées par les promoteurs traditionnels, sous des formes cependant souvent moins extrêmes.

Un autre mérite du travail de P. Vergriete est de dépasser une approche qualitative par entretiens pour essayer de quantifier les effets quantitatifs et géographiques des dispositifs en faveur de l'investissement locatif à l'échelle nationale, à travers l'exploitation de données fiscales (base FILOCOM) rendues disponibles grâce à une collaboration avec le Centre d'étude technique de l'équipement (CETE) Nord-Picardie, dans le cadre d'une étude commandée par la DGALM³³ [Vergriete et Guerrini, 2012]. Les effets territoriaux de ces dispositifs, s'ils sont souvent dénoncés – comme la production de petits logements aux loyers élevés dans des zones aux marchés locatifs parfois peu tendus de petites et moyennes agglomérations³⁴ – étaient, en effet, jusque-là essentiellement connus, soit à travers le retour d'expérience de professionnels du secteur, soit à travers des sources de données indirectes comme les recensements. Les résultats obtenus par P. Vergriete, pour la période 1995-2008, mettent principalement en évidence une rupture, au tournant des années 2000, dans la répartition des logements produits à l'aune de ces dispositifs fiscaux : en effet, la montée en puissance des *promoteurs-défiscalisateurs* et la généralisation de leurs méthodes de commercialisation entraînent alors un glissement de la production vers les unités urbaines de moins de 100 000 habitants, tendance qui se maintient jusqu'en 2005 dans les dernières années du dispositif Robien. Cette évolution, que P. Vergriete qualifie de *déterritorialisation* de l'investissement locatif, est la résultante d'une production de plus en plus orientée, à l'époque, par les seuls critères de l'offre, les dispositifs générant de plus en plus des *effets d'aubaine* pour des investisseurs et promoteurs opportunistes. Ce travail met également en évidence le fait que les dispositifs fiscaux ont en bonne partie bénéficié à une production de logements individuels. Ces derniers représentent environ un tiers des logements recensés par P. Vergriete, bien qu'ils soient beaucoup moins concernés par les nouvelles pratiques marketing initiées par les promoteurs-défiscalisateurs que les logements collectifs.

Dans une thèse d'aménagement soutenue en 2011, É. Saint-Macary s'intéresse, pour sa part, aux interventions de promoteurs privés dans le cadre d'opérations du PNRU³⁵ [Saint-Macary, 2011]. En effet, l'une des nouveautés de ce programme mis en place en 2003, en regard des précédents outils de la politique de la ville, est d'encourager l'intervention d'organismes privés, comme les promoteurs, au sein de quartiers concernées par des PRU³⁶. L'objectif est, par ce moyen, de renforcer la mixité sociale, à travers une diversification de l'habitat et des statuts d'occupation. Cela a débouché sur l'instauration, en 2006, d'une TVA ANRU³⁷ à 5,5 % pour les

³² Nous reviendrons nous-mêmes plus en détails sur cette question de la financiarisation des marchés résidentiels locatifs dans notre chapitre 7 consacré aux résidences avec services.

³³ Direction générale de l'aménagement, du logement et de la nature, organisme inclus dans le ministère de l'écologie, du développement durable et de l'énergie.

³⁴ Cf. aussi à ce sujet l'exemple développé en introduction de cette thèse.

³⁵ Programme national de rénovation urbaine

³⁶ Projets de rénovation urbaine

³⁷ Agence nationale pour la rénovation urbaine

logements produits au sein, ou à moins de 500m³⁸, d'une ZUS³⁹ concernée par un PRU, sachant que la TVA immobilière de droit commun était, à cette date, de 19,6 %⁴⁰. Fondée sur une méthodologie qualitative (entretiens, exploitation de documents), la thèse d'É. Saint-Macary porte sur une douzaine de quartiers ANRU situés à Mantes-la-Jolie, Le Blanc-Mesnil et au Havre. L'auteur montre en particulier que la politique de l'ANRU a favorisé l'émergence d'un *marché des ZUS* au sein de quartiers jusque-là quasiment délaissées par les acteurs privés. Ce nouveau marché a été investi par de grands promoteurs nationaux, notamment au travers de filiales spécialisées dans le logement à bas coûts en direction des primo-accédants : Bouygues (Maisons Elika), Icade (Pierre pour tous), Constructa (Propria), etc.

Si l'intervention des promoteurs privés est effective dans la plupart des quartiers étudiés par l'auteur, celui-ci souligne néanmoins que les objectifs de diversification de l'habitat, et donc le degré d'intervention des promoteurs privés dans les zones ANRU, sont très variables selon les communes considérées. En effet, le PNRU fonctionne sous la forme d'un *urbanisme de projet*, les collectivités intéressées par le financement d'une rénovation urbaine en ZUS devant présenter leur projet à un *guichet* national unique. Ainsi, même si le projet présenté doit correspondre aux grandes orientations politiques générales du PNRU, le dispositif laisse néanmoins une marge de manœuvre non-négligeable aux collectivités qui l'ont élaboré et porté. Par ailleurs, les modes d'intervention des promoteurs varient en fonction du profil socio-économique des quartiers, ceux-ci privilégiant par exemple, selon les cas, des localisations en dehors (dans la limite des 500m) ou au sein, voire au centres des zones ANRU.

Autres approches géographiques de la promotion privée

D'autres travaux se détachent cependant des voies de recherche (ré)ouvertes par la thèse de J. Pollard. Il s'agit en particulier de travaux géographiques, qui se distinguent d'ailleurs souvent par des tentatives visant à aborder directement les activités des promoteurs à partir de l'exploitation de bases de données quantitatives.

Ainsi, en 2012, A. Taburet a soutenu une thèse explorant les liens entre promotion privée et *développement urbain durable* [Taburet, 2012]. Dans ce travail, l'auteur exploite notamment une base de données construite par ses soins à partir d'une recension sur internet des opérations commercialisées par la filière promoteur en France métropolitaine entre septembre et décembre 2010. Il identifie finalement plusieurs étapes successives quant à l'intégration d'une dimension de durabilité dans les comportements des promoteurs. Dans un premier temps, le développement durable est principalement associé à l'imposition de critères minimum de performances énergétiques pour les bâtiments neufs. Cela s'est notamment traduit en France par le renforcement progressif de la *réglementation thermique* (RT). Le développement durable est alors avant tout vécu comme un

³⁸ Au 1^{er} janvier 2014, ce périmètre a été réduit à 300m autour de la zone ANRU.

³⁹ Zone urbaine sensible

⁴⁰ Au 1^{er} janvier 2014, cette TVA immobilière de droit commun est passée à 20 %.

ensemble de contraintes réglementaires supplémentaires, génératrices de surcoûts de construction. Mais dans un second temps, certains promoteurs, notamment les plus importants (Bouygues Immobilier, Nexity, etc.), s'approprient le discours sur le développement durable dans une logique de *labellisation*. On assiste à l'émergence et à la multiplication de normes et certifications diverses, dont le point commun est d'imposer des exigences plus strictes que les seules contraintes légales (BBC⁴¹, H&E⁴², NF HQE⁴³, etc.). Outre l'investissement dans un nouveau segment de marché émergent centré sur des produits immobiliers *durables*, le fait de mettre en avant pour un promoteur le respect de ces normes environnementales strictes constitue une stratégie marketing de différenciation vis-à-vis des autres groupes de promotion.

Mais pour A. Taburet, cette conception du développement durable, axée uniquement sur les performances énergétiques à l'échelle des bâtiments, demeure trop restrictive, notamment si on la ramène aux différentes dimensions qui sont généralement associées au développement durable en termes de progrès non seulement environnementaux, mais aussi économiques et sociaux. Pour l'auteur, la prochaine étape de l'intégration des principes du développement durable dans les pratiques des promoteurs privés passe par un changement de l'échelle pertinente de leurs activités, de bâtiments uniques à des quartiers entiers. Pour appuyer son propos, il développe des exemples d'*éco-quartiers* développés par les promoteurs Icade et Bouygues Immobiliers. Mais *faire quartier* suppose, pour les promoteurs, la capacité de prendre en charge, outre la dimension strictement immobilière d'une telle opération, sa dimension d'aménagement foncier sur le modèle des aménageurs publics (SEM) dans les ZAC. Or, comme l'a montré un mémoire de recherche soutenu en 2011 sur les *promoteurs-aménageurs* [Machin, 2011], les groupes de promotion français qui peuvent à l'heure actuelle véritablement revendiquer une telle étiquette sont encore très largement l'exception : ainsi, sur les quatre promoteurs étudiés par l'auteur disposant d'une filiale orientée spécifiquement vers l'aménagement de zones urbaines denses (Nexity, Bouygues, Icade et Eiffage), seuls les deux derniers nommés semblent avoir une activité d'aménageur au sens plein du terme, c'est-à-dire impliquant un véritable portage foncier⁴⁴. En effet, Nexity et Bouygues entendent avant tout s'impliquer dans la mise au point de *grands projets urbains*, ce qui implique seulement une volonté de développer une activité de conseil en amont auprès de collectivités locales sur des problématiques d'aménagement.

Enfin, la géographe D. Callen a étudié la production de lotissements pavillonnaires par la promotion privée en Grande couronne parisienne entre 1999 et 2007, notamment à travers l'exploitation d'un extrait de la base GRECAM⁴⁵ [Callen, 2011]. Elle a notamment cherché à établir un lien entre certaines caractéristiques morphologiques des lotissements (localisation, taille, niveau de *standardisation*, etc.) et le profil des promoteurs qui en sont à l'origine (promoteurs

⁴¹ Bâtiment basse consommation

⁴² Certification Habitat & Environnement

⁴³ NF Haute Qualité Environnementale

⁴⁴ "Le vrai métier d'aménageur, c'est de se frotter aux problématiques foncières" (déclaration d'un promoteur rapportée par C. Machin dans son mémoire)

⁴⁵ Pour une présentation de la base de données GRECAM, je renvoie à notre chapitre 4.

internationaux, ou bien promoteurs uniquement nationaux, voire locaux).

À la fin de ce panorama de la recherche sur les promoteurs privés français, on constate un décalage entre, d'une part, le statut d'acteurs *classiques* de la production urbaine qui leur est couramment associé et, d'autre part, une littérature finalement peu abondante les concernant. Par ailleurs, depuis les travaux de C. Topalov, peu de travaux se sont véritablement penchés sur les stratégies économiques et spatiales de ces acteurs sur les marchés fonciers et immobiliers. En effet, beaucoup de travaux se sont appuyés et s'appuient encore actuellement sur des méthodes essentiellement qualitatives, qui ne permettent pas d'appréhender concrètement ces stratégies. Décrire le promoteur comme un *acteur spatial* ne représente donc pas seulement un enjeu théorique, mais aussi un enjeu méthodologique fort, posant la question de l'accès à des données spatialisées sur les activités de la profession.

1.3. Origines et histoire de la promotion privée

Les analyses précédentes ont montré l'importance d'aborder également la promotion privée dans sa dimension historique : les fonctions et filières de production qui permettent la définition du promoteur privé ne découlent ainsi pas d'une division des tâches *naturelle*, mais sont bien le résultat d'une construction historique. De même, un certain nombre de travaux récents sur la promotion privée, inspirés des sciences politiques, ont insisté sur l'*encastrement national* de la promotion privée. Cela implique de revenir sur la trajectoire historique spécifique de cette filière de production, dont les évolutions sont à mettre en regard des évolutions du contexte institutionnel de la production de logements en France.

Nous revenons dans cette section sur l'origine du terme *promoteur* et sur les grandes conditions qui ont été nécessaires à la mise en place du *système de la promotion privée* moderne (1.3.1). Nous proposons ensuite un historique, à proprement parler, de la filière promoteur et du contexte institutionnel français de la production immobilière, partant de l'apparition du promoteur au XIXe siècle jusqu'au contexte actuel (1.3.2).

1.3.1 Origines de la filière, du terme de « promoteur » et du système contemporain de la promotion privée

À quand faire remonter les origines historiques de la promotion privée ?

Tous les auteurs ayant travaillé sur l'histoire de la promotion privée sont d'accord pour fixer comme point de départ de l'expansion de cette filière de production le contexte de reconstruction de l'après-Seconde Guerre mondiale. C'est en effet à partir des années 1950 que les promoteurs privés

vont devenir des acteurs de premier plan de la production immobilière, bien identifiés comme tels. La réponse est cependant beaucoup moins unanime lorsqu'il s'agit de situer historiquement la période d'apparition de ces acteurs. La Fédération des Promoteurs Immobiliers (FPI) fait, par exemple, remonter les origines de la promotion privée au XVII^e siècle⁴⁶, tout comme le manuel de droit de référence sur le sujet qui cite, en tant que premières occurrences d'activités de promotion, d'une part, la construction des hôtels particuliers de l'actuel Place Vendôme par l'architecte royal Jules Hardouin-Mansart à la fin du XVII^e siècle, et, d'autre part, la construction de villas dans le parc du château de Maisons dans les années 1830 par le banquier Laffitte – personnage qui a donné son nom à la commune actuelle de Maisons-Laffitte [Malinvaud et al., 2004]. Il s'agit cependant d'opérations isolées qui ne permettent pas de parler, au sens strict, de filière de production. C'est par contre à l'Entre-deux-guerres que ce même manuel fait remonter l'histoire juridique de la promotion immobilière, avec l'apparition des méthodes dites de Grenoble et de Paris. Mais ces montages juridiques, comme nous le verrons, marquent plus l'émergence des opérations immobilières en copropriété que celle de la promotion privée en tant que telle.

C. Topalov, de son côté, a décrit l'émergence d'un *système de la promotion immobilière privée* à partir des années 1950 [Topalov, 1974, 1987], celui-ci s'étant structuré en lieu et place d'un *système du rentier* qui avait dominé auparavant le marché de la production immobilière. Pour lui, ce système de la promotion privée trouve sa préfiguration dans le développement d'une promotion publique et para-publique dans l'Entre-deux-guerres⁴⁷. Mais concernant l'apparition en France, non du *système* actuel dominé par la promotion privée, mais de la première filière capitaliste de production de logements destinés à la vente, C. Topalov la fait remonter au XIX^e siècle, en accord sur ce point avec les travaux de l'historien M. Lescure sur les Sociétés immobilières du XIX^e s. à Paris [Lescure, 1980].

Partant de ces apparentes divergences, nous allons revenir sur la question des conditions historiques de l'émergence et du développement de la promotion privée. Mais avant de débiter, il faut souligner que cette histoire reste en grande partie à écrire. Il est certes possible, à partir des travaux existants sur le sujet, d'en distinguer *grosso modo* les grandes périodes et les grandes ruptures ; il n'en demeure pas moins difficile d'obtenir des informations précises, ne serait-ce que sur l'histoire des grands promoteurs privés de la seconde moitié du 20^e siècle, *a fortiori* lorsque ceux-ci n'existent plus ou ont été intégrés à d'autres structures. Par son existence même, l'article que la politologue Julie Pollard a pu dédier en 2007 à la présentation de quatre des plus grands promoteurs français est révélateur de cet état de fait [Pollard, 2007a].

⁴⁶ <http://www.fpi-france.fr/fnpc/historique.asp?ch=fpc&p=historique>

⁴⁷ « De nouvelles formes devaient apparaître, et c'est l'Etat qui a assuré leur mise en place. [...] Les premiers "promoteurs", les organismes d'HLM, assurent la gestion de ce capital public. [...] La conséquence (de la croissance des financements publics en direction du logement) est l'apparition d'un ensemble complexe d'organismes de promotion qui constituent un secteur public et para-public qui précède largement le développement de la promotion privée. » [Topalov, 1974, p.17-18]

Origine du terme de « promoteur »

La question de l'origine du terme de *promoteur* n'est quasiment jamais abordée par les auteurs et les manuels traitant de la promotion privée. Le seul auteur, à notre connaissance, à aborder le sujet est l'historien L. Chevalier dans son livre *L'assassinat de Paris* – ouvrage qui constitue au demeurant, plus qu'un ouvrage d'histoire, un véritable pamphlet contre la promotion privée des années 1960 et 1970. Dans un chapitre sur la *naissance du promoteur*, il cite ainsi l'architecte F. Pouillon⁴⁸, qui attribue dans ses mémoires la paternité du terme de *promoteur* à un de ses collaborateurs, Jean Larue⁴⁹ [Chevalier, 1977]⁵⁰. On peut néanmoins considérer que le texte de F. Pouillon ne constitue pas, en l'absence d'autres sources, une preuve décisive.

Si la paternité du terme de *promoteur* est appelée à demeurer incertaine, cet extrait situe néanmoins clairement son apparition dans le contexte des années 1950, au moment de la structuration et de l'essor de la profession de promoteur privé sous sa forme moderne. Comme le souligne le texte de L. Chevalier, on parlait aussi à l'époque de *constructeur* ou de *monteur d'opérations immobilières* pour désigner les mêmes acteurs. À cet égard, rappelons que la principale fédération actuelle de promoteurs privés, la *Fédération des Promoteurs immobiliers* (FPI) s'appelait à l'origine la *Fédération Nationale des Promoteurs-constructeurs* (FNPC). L'usage des termes de promotion et de promoteur pour désigner et décrire des acteurs actifs avant guerre relève donc nécessairement d'un usage rétrospectif. Il faut donc garder à l'esprit que l'exercice consistant à repérer, au cours de l'histoire de la production immobilière, des proto-promoteurs ou des pratiques de proto-promotion relève toujours en partie d'une reconstruction *a posteriori*.

Les étapes historiques de la mise en place du « système de la promotion privée » (C. Topalov)

Pour C. Topalov, la mise en place d'un *système de la promotion immobilière* suppose tout d'abord le *dépassement* de deux modèles historiques antérieurs [Topalov, 1974, 1987] :

⁴⁸ Architecte et urbaniste actif après la Libération, son parcours correspond tout à fait à l'image peu flatteuse qu'avait le grand public des promoteurs privés au tournant des années 1960, à la sortie de la période qu'on qualifie souvent de *far-west* de la promotion immobilière (cf. infra) : après s'être lancé dans la promotion privée sur le marché parisien à partir du milieu années 1950, il est finalement écroulé en 1961 pour malversations financières suite à un scandale dit du *Point du jour*, du nom d'une de ses opérations immobilières à Boulogne-Billancourt, ou encore dit du *Comptoir national du logement* (CNL), du nom de l'organisme de promotion co-fondé par F. Pouillon en 1954.

⁴⁹ Directeur à sa création du CNL, et lui-même impliqué dans le scandale du *Point du jour*.

⁵⁰ « Dans un vocabulaire aujourd'hui dépassé, mais qui ne l'était pas alors, je parle de "constructeurs". C'est "promoteurs" qu'il faudrait dire, comme on commençait de le dire ici et là, et sans bien comprendre – les textes le montrent – ce que le mot signifiait [...]. Le mot perçait à peine. Qui l'avait inventé ? Si l'on peut parler d'invention. Quand ? Comment ? Avec quelle signification ? On en discuterait. Il en est du "promoteur" comme des "grands ensembles" et d'autres trouvailles du même acabit [...]. Ils doivent sortir d'une même fabrique, d'une même couvée, des mêmes cerveaux incultes [...]. Dans ses Mémoires d'un architecte, si précieux pour la description de ces années, éblouissants par ailleurs, Fernand Pouillon écrit : "Certes, je connaissais bien le métier de monteur d'affaires immobilières (le terme "promoteur" fut inventé plus tard par Larue, depuis il a fait florès)." Au départ, nul ne savait ce que le mot voulait dire. Pas même ceux qui l'avaient inventé [...] Un mot comme un autre, nullement péjoratif et même plutôt flatteur. On se frotte les yeux, feuilletant le Bulletin municipal officiel de voir, en avril 1954, des conseillers communistes se flatter d'avoir été, dans l'aménagement de leur arrondissement "les véritables promoteurs". À quelques années de là, deux ou trois ans plus tard, ils auraient fui ce mot comme la peste. »

– Dans un premier modèle *pré-capitaliste*, c'est-à-dire pré-existant au processus historique de *marchandisation* de l'immobilier, la construction a lieu à l'initiative de l'utilisateur final, sur ses ressources propres et en fonction de ses besoins. C'est aussi ce dernier qui se charge de la fourniture du terrain. Le processus s'effectue donc, non en fonction d'une valeur d'échange du bâti produit, mais en fonction de sa valeur d'usage. On reste donc dans le cadre d'une relation marchandise-argent-marchandise qui n'a pas pour fin l'accumulation de capital. On peut résumer ce premier modèle en reprenant une *équation* proposé par M. Lescure pour expliciter les grandes étapes identifiées par C. Topalov [**Lescure, 1980**] :

$$(1) \text{ usager} = \text{propriétaire foncier} = \text{préfinanceur}$$

– Un second modèle, le *système du rentier*, émerge ensuite au XIXe siècle, qui va dominer la production de logements dans les grandes villes françaises jusque dans l'Entre-deux-guerres. Dans ce nouveau cadre, le préfinanceur demeure le propriétaire foncier mais se distingue cette fois-ci de l'usager final. La production immobilière d'un *immeuble de rapport* a lieu, non en vue d'un usage personnel, mais en vue d'une mise en valeur locative. Pour résumer :

$$(2) \text{ usager} \neq \text{propriétaire foncier} = \text{préfinanceur}$$

Or, le système moderne de la promotion immobilière suppose « l'autonomisation du capital immobilier de circulation, sa séparation d'avec la propriété foncière qu'il rencontre alors comme un obstacle. » Cela suppose « la mort du bourgeois propriétaire de Daumier », c'est-à-dire la fin du système dominant où le « financement (s'effectue) par le propriétaire foncier qui investit son argent patrimonial en un immeuble de rapport. » [**Topalov, 1974, p.17**]

– enfin, le *système de la promotion immobilière privée*, dominant à partir des années 1950 en France, suppose une déconnexion préalable entre la propriété foncière et la mobilisation de capital de préfinancement :

$$(3) \text{ usager} \neq \text{propriétaire foncier} \neq \text{préfinanceur}$$

En effet, la filière promoteur, pour se développer véritablement, a nécessité un approvisionnement foncier continu et régulier, qui ne se résuma seulement pas au foncier patrimonial de quelques *bourgeois rentiers*. Cela impliquait l'émergence de véritables marchés fonciers, c'est-à-dire l'autonomisation des terrains comme des marchandises à part entière, distinctes du bâti, et susceptibles d'être vendues à des producteurs capitalistes de logements à l'activité suffisamment régulière pour assurer des débouchés constants, et donc une liquidité suffisante du marché.

Bien entendu, l'articulation entre ces phases historiques successives, ces *systèmes* tour à tour dominants, ne doit pas être pensée de façon trop radicale et exclusive. Chaque nouveau *système*

d'acteurs n'apparaît pas en *chassant* définitivement les précédents. Au contraire, la logique est ici à l'empilement, à la coexistence pour une période donnée de plusieurs systèmes d'acteurs distincts. Ainsi, pour M. Lescure, les conditions exposées ci-dessus pour l'émergence d'un système de la promotion privée sont remplies pour le centre de Paris, mais aussi peut-être pour certains des centres des plus grandes agglomérations françaises, dès le milieu du XIXe siècle au moins, conséquence d'une implication croissante des milieux bancaires sur les marchés immobiliers [Lescure, 1980 ; Bonneval et Robert, 2010]. C'est donc au cours de cette seconde moitié du XIXe siècle, dans un contexte où le *système du rentier* est par ailleurs dominant, que l'on voit se constituer une première véritable filière de la promotion privée au sens strict, c'est-à-dire composée d'agents capitalistes prenant l'initiative de produire des logements destinés à la vente sur un marché immobilier.

En regard de cette promotion du XIXe siècle, surtout tournée vers les catégories supérieures de la population et qui n'arrivera finalement pas à se structurer sur le long terme, l'expansion et la permanence du système de la promotion privée né dans les années 1950 s'explique avant tout par la forte extension, en parallèle, de l'accession à la propriété, au-delà des seules classes aisées. La part des propriétaires occupants, qui n'était que de 30 % des ménages au tournant des années 1950, est aujourd'hui supérieure à 56%. Cette expansion radicale de la demande potentielle a eu pour avantage majeur de générer des besoins réguliers en logements neufs, et donc de stabiliser les niveaux de production des acteurs de l'immobilier⁵¹. Pour C. Topalov, les évolutions de la *fonction de financement* (financement à court terme du producteur de l'opération et financement à long terme des utilisateurs finaux) sont fondamentales pour comprendre ces évolutions. Or, l'une des conclusions principales de l'auteur est que ces évolutions, loin d'être le fruit d'une évolution spontanée du marché, ont été portées par un fort volontarisme politique dans le contexte de la Reconstruction : « Les promoteurs privés, images du "capitalisme libéral" de la légende, ont pour condition d'existence l'action de l'État. » [Topalov, 1974, p.287]

Ce sont ces différentes étapes historiques de l'émergence du système de la promotion immobilière que nous allons exposer à présent plus en détails.

⁵¹ « Après 40 ans de marasme immobilier [1914-1954], une nouvelle forme de production du logement est donc née. Elle n'est pas inédite. La "construction spéculative" d'immeubles de rapport pour la vente aux rentiers est, en effet, active à Paris à plusieurs reprises au XIXe siècle, mais s'effondre en même temps que le système du rentier [...]. C'est seulement dans les années 1950 que la promotion immobilière prend une ampleur considérable grâce au développement d'une forme nouvelle de circulation de la marchandise logement, l'accession à la propriété, elle-même fondée sur de profonds changements dans le système du crédit. » [Topalov, 1987, p.231]

1.3.2 Histoire de la promotion privée : de l'émergence de l'acteur « promoteur » au XIXe au « système » contemporain dominant de la promotion privée

La dualité du marché du logement parisien au XIXe siècle et l'apparition des premiers acteurs « spéculatifs » de la production de logements

L'historien M. Lescure, dans son ouvrage sur les sociétés immobilières du XIXe siècle à Paris [Lescure, 1980], a montré qu'une filière promotion avait pu coexister, à cette époque, avec le *système du rentier* alors dominant. Cette conclusion a été reprise par C. Topalov qui décrit un marché immobilier fondamentalement dual dans le centre parisien :

– On y trouve, d'un côté, le modèle associé traditionnellement au *système du rentier*, soit un secteur dominé par des propriétaires rentiers maîtres d'ouvrage, fondant leur activité de production immobilière, dans la majorité des cas, sur un capital et des ressources foncières patrimoniales. Ces acteurs peuvent éventuellement bénéficier de prêts hypothécaires d'origine notariale et/ou se porter acquéreur de terrains dans des quartiers où les acteurs *spéculatifs* (promoteurs, lotisseurs – cf. infra) demeurent absents, le marché foncier y étant peu structuré et les prix encore bas. Leur production, essentiellement tournée vers le logement populaire ouvrier, vise à constituer un patrimoine locatif pour eux-mêmes. Les constructions de ce *secteur des opérations ponctuelles*, l'activité de chaque producteur se bornant généralement à un nombre réduit d'opérations, se répartissent de façon diffuse dans Paris. Elles sont néanmoins concentrées principalement en-dehors des *beaux-quartiers* de la capitale.

– Mais à côté de ces petits acteurs patrimoniaux, on trouve un secteur de la *belle construction*, dont le développement a été fortement lié aux grands travaux haussmanniens qui débutent dans les années 1850. Ce secteur est tourné quasi-exclusivement vers la production de logements *bourgeois*, locatifs ou en accession à la propriété, dans les quartiers aisés et centraux. Ce système de production est dominé dans un premier temps par de grands lotisseurs (concessionnaires de travaux publics, sociétés immobilières privées d'émanation bancaire), qui cèdent des terrains, soit à des rentiers maîtres d'ouvrage, généralement plus fortunés que ceux du secteur précédent, soit à des promoteurs privés construisant en vue de revendre. Ces premiers promoteurs sont issus soit des milieux financiers, soit de l'entrepreneuriat en bâtiments. Le préfinancement des acteurs de ce secteur de la *belle construction* est assuré par des crédits bancaires, notamment les crédits hypothécaires délivrés par le Crédit Foncier de France, organisme bancaire fondé en 1852 à l'initiative de Napoléon III qui a fortement contribué au financement des sociétés immobilières privées jusque dans les années 1880. Le développement du secteur s'effectue ainsi en parallèle d'une structuration et d'une modernisation accélérées des réseaux bancaires parisiens [Lescure, 1983].

Par ailleurs, en banlieue parisienne et plus largement en-dehors des agglomérations, la forme de production dominante relève encore du modèle de production pré-capitaliste de logements,

c'est-à-dire non rentier et sans promoteur.

Ce dualisme du marché immobilier parisien est à son paroxysme entre 1850 et le début des années 1880 et se maintient, selon C. Topalov, jusqu'au début du XXe siècle. On assiste cependant, à partir de la décennie 1890, à un recul continu de la construction ponctuelle rentière, au profit de promoteurs et de petits lotisseurs issus du secteur de la *belle construction*. En effet, alors que la production de logements à destination des classes aisées connaît déjà à l'époque des crises de surproduction récurrentes, promoteurs et lotisseurs dirigent de plus en plus leurs activités vers les espaces populaires de la capitale, afin de bénéficier de prix bas. Cela déclenchent en retour, au sein de ces derniers, des dynamiques spéculatives qui avaient été cantonnées jusque-là aux espaces bourgeois centraux. Le tout a lieu dans un contexte bouleversé : à la suite de la forte crise immobilière de 1882, les banques diminuent drastiquement leurs financements du secteur immobilier, entraînant une atonie des sociétés immobilières et des plus grands lotisseurs [Lescure, 1980, 1983].

L'augmentation des prix fonciers entraîne finalement une dégradation globale de la rentabilité locative, qui fait chuter les ventes des promoteurs et lotisseurs. Cela finit également par détourner la petite et moyenne bourgeoisie rentière de l'investissement immobilier, au profit de nouveaux placements mobiliers rendus accessibles aux petits épargnants par la modernisation continue du système bancaire. Cela entraîne, en ce tournant du XXe siècle, une crise immobilière profonde, qui va remettre en cause toutes les filières capitalistes de production de logements et qui va s'étendre jusqu'à la fin des années 1940. Pour M. Lescure et C. Topalov, ces éléments expliquent bien plus la crise profonde du logement de l'Entre-deux-guerres que le blocage des loyers instauré en 1919. Ce dernier n'a cependant certainement pas contribué à résoudre la crise structurelle du secteur, dans un contexte où le parc locatif rentier était alors largement dominant sur le plan quantitatif dans les grandes agglomérations françaises [Faure et Lévy-Vroelant, 2007]. Ce premier développement d'une filière de la promotion privée a finalement échoué à s'inscrire dans la durée en raison des difficultés récurrentes du capital privé à sortir du sous-champ spécialisé du logement haut-de-gamme. Cette barrière ne sera finalement dépassée que grâce à deux évolutions majeures : d'une part, l'intervention législative et financière de l'État sur le marché du logement, qui trouve ses principales racines dans les premières mesures étatiques en faveur du logement social dans l'Entre-deux-guerres, et, d'autre part, le développement de l'accession à la propriété qui va élargir considérablement les débouchés du marché.

L'implication progressive de l'État dans la réglementation et le financement du marché du logement : l'essor progressif de la promotion sociale.

Les premières initiatives en matière d'habitat social remontent elles aussi à la seconde moitié du XIXe siècle et ont été le fait d'acteurs privés [Driant, 2009]. Le mouvement s'est tout d'abord structuré autour d'initiatives patronales avec l'émergence à partir de 1885 de premières grandes

sociétés immobilières à vocation sociale, débouchant en 1890 sur la création de la Société française des Habitations à Bon Marché (HBM). Les institutions publiques s'impliquent alors dans le mouvement pour lui donner son cadre juridique. Cela se concrétise par plusieurs lois successives : les lois Siegfried (1894), Strauss (1905), Ribot (1908), Bonnevey (1912), qui aboutissent notamment à la mise en place des *sociétés coopératives d'HBM* (1905), des *sociétés de crédit immobilier* (1908) et enfin des *offices publics d'HBM* (1912). À la différence des *bailleurs HLM* actuels, la production des premiers promoteurs sociaux, à statuts publics ou privés, est alors essentiellement tournée vers des logements en accession à la propriété destinés aux ménages populaires. L'État met également en place la possibilité de mobiliser, en faveur de ces nouveaux acteurs, des financements d'origine publique, en autorisant et en favorisant l'intervention, par le biais de financements directs, de subventions, ou de prêts, de collectivités locales (communes, départements) et d'institutions financières publiques (caisses d'épargne, caisse des dépôts et consignment).

En 1919, l'État décide de s'impliquer plus directement dans la production de logements sociaux dans un contexte de forte pénurie de logements populaires, ce qui débouche sur la mise en place des premières véritables *aides à la pierre*⁵² par une série de lois entre 1919 et 1922⁵³. C'est aussi à cette période que se met en place un parc social à vocation locative, tandis que les promoteurs publics de logements sociaux (offices publics de HBM) prennent de plus en plus le pas sur les promoteurs privés (sociétés coopératives). Ces initiatives sont cependant insuffisantes pour combler le déficit en logements. Symbole de cette crise dans les années 1920, des lotisseurs spéculatifs profitent des aspirations à la propriété des couches populaires pour produire, en périphérie de Paris, des terrains peu ou pas équipés. La situation débouche sur une crise dite des *mal-lotis* – l'État devant finalement intervenir en 1928⁵⁴ pour aider à financer *a posteriori* les équipements manquants.

En 1928 toujours, pour tenter de répondre à la crise du logement qui se maintient, est lancé le programme *Loucheur*⁵⁵ destiné à financer la production d'un grand nombre de logements en accession à la propriété à destination des classes populaires. Mais la crise économique de 1929 freine brutalement sa mise en œuvre. Le programme n'est pas renouvelé en 1934, avec seulement 126 000 logements produits sur les 260 000 prévus. Finalement, en 1938, l'État décide de se retirer totalement de l'aide au logement. Au final, la production sociale n'a pas été négligeable, le parc HBM comptant 300 000 logements à la veille de la Seconde Guerre mondiale, dont la moitié dans le secteur locatif, cela grâce notamment à la production importante des offices publics de HBM de la ville de Paris et du département de la Seine. Elle a cependant été insuffisante pour combler les manques générés à la fois par la crise du secteur de la construction capitaliste depuis le tournant du XXe siècle et les destructions et dégradations de logements causées par la Première Guerre

⁵² On désigne par *aides à la pierre* l'ensemble des subventions et prêts aidés qui sont attribués à des maîtres d'ouvrage pour soutenir l'activité de construction immobilière.

⁵³ Loi du 31 mars 1919, renforcée par les lois du 26 février 1921 et du 5 décembre 1922.

⁵⁴ Loi Sarraut du 15 mars 1928.

⁵⁵ Loi Loucheur du 13 juillet 1928.

mondiale. Mais les outils mis en place, comme les aides à la pierre, et la structuration d'une promotion à vocation sociale ont largement préfiguré et préparé la mise en place dans les années 1950 du *système de la promotion immobilière* et des promoteurs privés capitalistes modernes.

Enfin, il faut signaler une autre avancée législative de l'Entre-deux-guerres qui favorisera par la suite le développement de l'accession à la propriété en logements collectifs. En effet, la loi du 28 juin 1938 fournit l'instrument juridique indispensable aux futurs promoteurs privés en matière de construction en co-propriété, en créant un type de sociétés (dites « de la loi de 1938 ») spécialement dédiées à cet effet. À partir de cette loi, la cession des appartements aux différents propriétaires se fait par le biais de la cession de parts d'une société fondée à l'occasion de l'opération immobilière. Cette nouvelle méthode dite *de Paris*, qui connaîtra par la suite des aménagements, va s'imposer en lieu et place de la méthode précédemment employée, dite *de Grenoble*, qui s'appuyait, pour sa part, sur le régime de l'indivision⁵⁶ et présentait à ce titre de nombreux inconvénients juridiques et pratiques (nécessité de regrouper tous les futurs co-propriétaires avant le lancement de l'opération, prises de toutes les décisions à l'unanimité, etc.) [Malinvaud et al., 2004, p. 15-16].

Volontarisme étatique en matière de logements et « far-west » de la promotion privée

À la sortie de la Seconde Guerre mondiale, la pénurie dramatique de logements oblige les autorités publiques à prendre de nombreuses mesures fortes pour relancer la construction et aider à la restructuration du secteur privé de la production immobilière. Dès 1953, le subventionnement étatique concerne 90 % de la production de logements en France, pour 190 000 unités produites. Cette part est toujours de 88 %, en 1957 alors que la production de logements dépasse cette année-là le seuil des 300 000 unités. La France, au milieu des années 1950, entre alors dans une phase de (re)construction massive de logements, qui va perdurer jusqu'au début des années 1970. Le pic de production est atteint en 1973 avec 556 000 unités. Cet essor quantitatif a bien entendu concerné le logement social, qui prend son appellation actuelle de parc HLM en 1950⁵⁷. Il représente dès 1957 environ 30 % de la production neuve suite à l'impulsion du *Plan Courant* en 1953 et la mise en place de la politique des *grands ensembles*. Une part de cette production sociale est d'ailleurs destinée à l'accession à la propriété, notamment dans le cadre des prêts dits HLM-accession (HLM-A) à partir des années 1960.

Mais le secteur privé a également énormément bénéficié de cet effort de l'État : une des premières décisions prises en la matière a été, en 1948, la libéralisation totale des loyers pour les logements neufs mis en location⁵⁸, en vue de faire revenir les investisseurs sur le marché immobilier. Cependant, le vrai acte de naissance du système de la promotion privée dans l'Après-guerre a été, selon C. Topalov, l'instauration en 1950 par l'État de *primes et prêts spéciaux*

⁵⁶ L'indivision est la situation juridique dans laquelle deux ou plusieurs personnes sont propriétaires ensemble d'une même chose.

⁵⁷ Par la même loi du 21 juillet 1950 qui institue les primes et prêts du CFF (cf. infra).

⁵⁸ Loi du 1^{er} septembre 1948, qui vient mettre un terme au blocage des loyers institué en 1919.

du *Crédit Foncier de France* (CFF)⁵⁹, renforcés plus tard en 1953 avec la mise en place, dans le cadre du plan Courant, de prêts *Logecos*⁶⁰, à l'orientation sociale encore plus prononcée. Ces primes et prêts du CFF pouvaient couvrir jusqu'à 80 % du prix de revient total⁶¹ d'une opération et, à la différence des prêts HLM réservés aux promoteurs publics, être attribués en tant qu'aide à la pierre à tout producteur de logement (ménage, promoteur), à condition que celui-ci respecte certaines normes relatives à la qualité de la construction et ne dépasse pas un plafond en termes de prix de revient des logements produits. Pour la production destinée à la vente, la marge effective du constructeur était elle aussi plafonnée [Topalov, 1974, p.26-27]. Ces aides publiques vont permettre, sur la période 1953-1963, un fort développement de l'accession à la propriété, notamment parmi les catégories populaires. Elles vont également entraîner *in fine* l'essor d'un circuit de financement privé de l'accession à la propriété, élargi au-delà des seules catégories aisées de la population.

Ces nouvelles conditions de financement permettent à des investisseurs privés, souvent porteurs d'un capital peu important, de financer de nouveau la construction de logements neufs. Ainsi, les premiers fournisseurs de capitaux *promotionnels* dans les années 1950 sont surtout des petits et moyens entrepreneurs, des membres des professions libérales ou des cadres supérieurs, qui viennent compléter les primes et prêts du CFF par un capital d'origine patrimoniale. Ce sont les mêmes catégories sociales, et le même capital patrimonial, qui sont, dans un premier temps, à l'origine du redémarrage de l'investissement locatif. Dans ce contexte de croissance de la demande solvable et de retour des investisseurs sur le marché immobilier, la promotion connaît un véritable essor à partir de 1953, avec l'apparition de nombreux acteurs. Les premiers promoteurs sont des acteurs issus du secteur immobilier (entrepreneurs de BTP, agents immobiliers, bureaux d'étude technique, marchands de biens, administrateurs de biens, etc.), ou des intermédiaires occupant une place privilégiée pour collecter l'épargne des fournisseurs de capitaux (rôle dévolu dans un premier temps à des particuliers auparavant extérieurs à la production immobilière, puis, un peu plus tard, à des acteurs bancaires ou financiers). Si beaucoup de ces promoteurs combinent alors encore plusieurs activités, la part des promoteurs n'exerçant qu'une activité de promotion va néanmoins en augmentant dans les créations de nouveaux promoteurs tout au long des années 1950. La plupart des opérations sont encore de tailles petites ou moyennes, le secteur social concentrant la majorité des opérations de grande taille.

Mais le capital patrimonial mobilisé dans les opérations de promotion est souvent limité et expose les acteurs de la promotion, en cas de méventes, à des faillites rapides. En outre, certaines failles juridiques relatives aux sociétés *de la loi de 1938* (cf. supra) exposent les acquéreurs à être victimes de promoteurs malhonnêtes [Malinvaud et al., 2004]. Pour citer C. Topalov : « C'est l'époque du "Far West" immobilier où la multiplication des faillites entraîna et la floraison de textes

⁵⁹ Loi du 21 juillet 1950.

⁶⁰ Pour *Logements économiques et familiaux*, créés par le décret du 16 mars 1953.

⁶¹ Le prix ou coût de revient d'un bien représente la somme totale des dépenses nécessaires à sa production et sa distribution.

inopérants destinés à "protéger les acquéreurs" et la naissance d'une organisation désireuse de départager les véritables professionnels des autres ». L'auteur fait ici référence à la création en 1961 de la Fédération nationale des constructeurs-promoteurs (FNCP), à la suite du scandale, évoqué précédemment, du Comptoir National du Logement. La FNCP deviendra en 1971 la Fédération nationale des promoteurs-constructeurs (FNPC), après fusion avec un autre syndicat professionnel, l'ANPC (Association nationale des promoteurs de construction immobilière). Elle ne prendra son nom actuel, la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI), qu'au tournant des années 2010. Les adhérents de cette fédération doivent répondre à de nombreux critères *déontologiques*, en particulier en présentant des garanties financières et techniques. Le mouvement de moralisation que la FNCP appelait de ses vœux aura bien lieu au cours des années 1960 et s'accompagnera d'une main-mise bancaire accrue sur l'activité de promotion.

Normalisation de l'activité de promotion sous le contrôle renforcé du secteur bancaire

Après une phase de subventionnement massif de la production immobilière par l'État, la remise en cause, au tournant des années 1960, de ce soutien financier public va entraîner un recours accru de la promotion privée aux prêts d'origine bancaire. Dès 1958, le gouvernement affirme sa volonté d'accélérer la substitution d'une épargne privée aux prêts d'origine publique, ce qui se traduit bientôt par des évolutions marquées quant aux conditions d'attribution et aux caractéristiques des prêts du CFF : ainsi, dès 1962, le montant des prêts accordés par le CFF, qui était jusque-là proportionnel au prix de revient des logements produits, devient forfaitaire, ce qui entraîne *de facto* une décroissance continue, avec l'augmentation des prix immobiliers, de la part de l'aide publique dans le coût de revient total des logements aidés. Ce mouvement est accéléré après 1963 et l'instauration de conditions de revenu maximal pour les ménages bénéficiaires des prêts du CFF. Dans le même temps, les prêts Logecos sont purement et simplement supprimés [Topalov, 1974, p.28].

La principale conséquence de ces modifications est une augmentation importante de la part du financement bancaire dans la construction neuve. Entre 1957 et 1968, la part des crédits d'origine bancaire dans le total des nouveaux crédits accordés en lien avec la construction neuve passe de 8,9 % à plus de 50 %⁶². Cela prend tout d'abord la forme de prêts aux acquéreurs. Les années 1960 correspondent ainsi à une période d'augmentation progressive de la durée des prêts immobiliers accordés par les banques aux particuliers, ainsi qu'à la mise en place d'outils de placements destinés à mobiliser l'épargne privée pour financer le logement. C'est en 1965 qu'est créé le compte épargne logement (CEL), suivi en 1970 du plan épargne logement (PEL). En outre, l'institution du marché hypothécaire en 1966 ouvre la possibilité aux banques d'accorder désormais des prêts à long terme, ce qu'interdisait jusque-là la loi du 2 décembre 1945. Auparavant, les durées maximales autorisées n'excédaient pas les 5 ans, posant une contrainte forte à l'expansion du *marché du crédit*.

⁶² Chiffres, repris par C. Topalov, issus d'une thèse d'économie soutenue par F. Pascal en 1971, avec pour titre : *Economie de la production de logements*.

Ces évolutions entraînent une concurrence accrue entre organismes bancaires sur le marché des prêts immobiliers, ce qui les encourage, pour favoriser l'écoulement de leurs produits, à nouer des alliances avec les promoteurs privés existants. Ces alliances ont pu prendre la forme de relations financières pérennes, avec le fort développement des prêts directs aux promoteurs à partir du milieu des années 1960, ou encore par le biais de participations directes en capital dans les opérations de promotion. On assiste également à la mise en place de relations commerciales privilégiées : plusieurs banques ont ainsi créé des *centrales de ventes* destinées à commercialiser des opérations de promoteurs privés, en échange d'une assurance d'être prioritaires dans l'attribution des crédits immobiliers correspondants. Mais la solution la plus simple a souvent consisté, pour les organismes bancaires, à prendre le contrôle d'un promoteur préexistant ou à créer eux-mêmes leurs organismes de promotion : les réformes successives du financement public de la construction sont ainsi l'occasion de l'apparition de nombreux *financiers-promoteurs* : « presque tous les groupes financiers français développent à partir de 1958 une activité de promotion, tantôt par une Société immobilière d'investissement (SII)⁶³, tantôt par un promoteur réalisant des opérations en accession. » [Topalov, 1974, p. 304] Ces filiales bancaires de promotion vont ainsi se multiplier au cours des années 1960.

Alors que le début des années 1960 avait été une période de forte expansion pour la promotion privée en termes de production mais aussi avec la création de très nombreux promoteurs privés profitant de la phase haute du cycle immobilier, avec notamment un boom lors de la période 1962-65, la période 1965-1968 correspond à l'inverse à un ralentissement de l'activité du secteur. Ce ralentissement tend *de facto* à faire basculer encore davantage le rapport de force en faveur des organismes bancaires. Au fur et à mesure que leur investissement dans le secteur de la promotion va aller grandissant, ces derniers vont renforcer leur contrôle sur le montage financier des opérations des promoteurs privés, en vue de réduire les risques encourus. Globalement, le renforcement du poids du secteur bancaire et la *moralisation* de la promotion privée appelée de ses vœux par la FNCP sont allés de pair. Cette évolution mutuelle a d'ailleurs été encouragée par le législateur : un décret de 1963⁶⁴ accorde ainsi des avantages fiscaux favorisant fortement les promoteurs ayant obtenu une *garantie d'achèvement*⁶⁵ auprès d'un organisme financier. L'État entend ainsi éliminer « les spéculateurs professionnels pour les remplacer par des moyens normaux et durables de financement des investissements »⁶⁶. La *garantie d'achèvement* bancaire est finalement rendue obligatoire pour toute opération de promoteur portant sur un immeuble à usage d'habitation par la loi du 3 juillet 1967. Cette dernière institue également la Vente en état futur d'achèvement (VEFA), formule qui, combinée avec l'essor d'un nouveau type de société : la Société civile immobilière de construction vente (SCCV), éclipse bientôt totalement, par le succès qu'elle rencontre, les sociétés

⁶³ Véhicule d'investissement instauré en 1958, ancêtre des SIIC actuelles, visant à collecter de l'épargne afin de l'investir sur le marché immobilier, en particulier (à l'époque) par l'acquisition d'un parc résidentiel locatif.

⁶⁴ Décret du 9 juillet 1963

⁶⁵ La *garantie financière d'achèvement* (GAF) consiste, pour un organisme financier, à se porter garant du financement de l'achèvement du bien immobilier produit si le promoteur était amené à faire défaut.

⁶⁶ Déclaration du Ministre des finances, Valérie Giscard d'Estaing, en 1962 à l'Assemblée Nationale, rapportée par C. Topalov.

de la loi de 1938. La VEFA ne porte plus ainsi sur la cession de parts d'une société ayant pour objet la construction d'un bien immobilier, mais bien directement sur la vente de lots d'une opération immobilière, l'acquéreur devant simplement s'acquitter du prix de son logement au fur et à mesure des progrès de la construction. En 1971 est également mis en place un *contrat de promotion*, mais qui demeure peu employé.

Concrètement, ces évolutions, qui ont réduit la part du capital patrimonial *flottant* s'investissant dans la promotion privée, ont favorisé les promoteurs filiales d'organismes bancaires, ainsi que les promoteurs capables d'assurer un auto-financement avec leurs capitaux propres. Dès 1966, les créations de nouveaux organismes de promotion ralentissent considérablement par rapport aux périodes précédentes, et demeurent par la suite globalement peu nombreuses, même au cours de la phase d'expansion de 1968-1974. « Ce phénomène indique un changement structurel des conditions d'entrée dans le secteur d'activité : tout se passe comme si désormais la promotion était fermée aux nouveaux venus. » [Topalov, 1987 ,p.254] On constate également, au cours des années 1960, une diversification des activités des plus grands promoteurs au-delà de la seule production de logements. Nombre d'entre eux se tournent en particulier vers l'immobilier de bureaux à l'occasion de l'essor important que connaît ce marché au cours de la période 1968-1974 [Nappi-Choulet, 2009]. Les plus grands promoteurs tendent ainsi à devenir des groupes immobiliers complexes, à la production diversifiée, évolution qui leur permet de diversifier leurs sources de revenus et joue pour eux un rôle assurantiel.

Dans les années 1960, la promotion privée représente globalement plus de 40 % du total des logements neufs autorisés à l'échelle nationale, avec bien sûr des variations notables dues aux cycles immobiliers et aux évolutions des autres filières de construction (promotion publique, construction sans promoteurs). C. Topalov cite ainsi le chiffre de 55 % pour la période 1960-1964, mais un chiffre de seulement 34-39 % pour le début des années 1970, baisse qu'il attribue principalement au développement de la construction sans promoteur. Le désengagement progressif de l'État du financement du logement au fur et à mesure de la reprise de la production immobilière privée, outre son impact que nous avons indiqué sur l'implication du secteur bancaire, s'est traduit également par une part de plus en plus importante de logements produits dans le secteur *non-aidé*, c'est-à-dire ne bénéficiant d'aucune aide à la pierre. Entre 1957 et 1973, la part de ce secteur, dont les opérations sont avant tout le fait de la promotion privée, passe de 10 % à plus du tiers de la production neuve annuelle. Une autre conséquence logique de ces modifications dans la structure du financement du marché du logement est une augmentation des prix immobiliers, qui se traduit par un fort ralentissement de l'accession à la propriété dans la deuxième moitié des années 1960. Dès les années 1960 et 1970 se font entendre les premiers cris d'alarme politiques appelant à lutter contre la *spéculation foncière*. Une part plus importante des financements bancaires implique également une augmentation des taux d'intérêt supportés par les promoteurs et par les acheteurs. Résultat de ces évolutions, la promotion privée tend, dès la fin des années 1960, à se tourner de plus en plus vers les populations les plus aisées, retombant par là, aux yeux de C. Topalov, dans un travers qui avait été

fatal à la filière au tournant du XIXe siècle [Topalov, 1987].

La progression de l'accession à la propriété reprend cependant au début des années 1970. Le seuil des 50 % de propriétaires occupants est atteint au tournant des années 1980. Mais cette reprise, loin d'être principalement le fait de la filière promoteur, est surtout à relier au développement en France, principalement à partir de la fin des années 1960, de l'habitat pavillonnaire périurbain, qui atteint un pic au milieu des années 1970. C'est en effet ce secteur qui a le plus profité des primes et prêts accordés par le CFF, lesquels, malgré les restrictions apportées la réforme de 1963, continuent à progresser numériquement jusqu'au début des années 1970. Si les promoteurs privés ont, bien entendu, eu leur part dans ce développement périurbain, celui-ci a surtout vu la progression de la construction sans promoteur, notamment à travers l'apparition de nouveaux acteurs, les constructeurs de maisons individuels sur catalogue⁶⁷. Ces derniers bénéficient notamment des avancées technologiques en matière de pré-production industrielle de logements, résultats des exigences de la reconstruction en termes de production en série et à moindres coûts de biens immobiliers. La logique industrielle de production dénoncée dès les années 1960 à propos des *grands ensembles* est donc désormais mis à l'œuvre dans le secteur de la maison individuelle.

Fin des Trente Glorieuses et baisse structurelle de la production de la promotion privée

À bien des égards les années 1970 et 1980 ont constitué une période difficile pour la promotion privée. La fin de la période de forte croissance des Trente Glorieuses, marquée par les deux crises pétrolières de 1973 et 1979, a eu des conséquences majeures sur l'activité de la filière. À partir des années 1980, sa production chute en effet de façon structurelle par rapport aux décennies précédentes, et notamment en Île-de-France où les ventes annuelles de la promotion privée sont *grosso modo* divisée par deux de façon brutale (cf. Fig. 1-2). La crise immobilière qui s'ouvre alors a vu la disparition de très nombreux promoteurs, notamment les plus fragiles financièrement. C. Topalov indique ainsi une diminution de 28 % du nombre de promoteurs privés en activité entre 1973 et 1976. Le tout a lieu dans un contexte de recul continu de l'implication financière de l'État dans le financement de l'activité immobilière, processus qui trouve son aboutissement dans la réforme de 1977⁶⁸ de la politique du logement [Heugas-Darraspen, 1994].

La réforme de 1977 entérine la volonté de l'État de diminuer son implication dans le financement du logement et d'orienter ses aides sur des secteurs prioritaires. Elle s'appuie sur les conclusions de plusieurs rapports⁶⁹, ceux-ci prenant notamment acte de la structuration d'un secteur

⁶⁷ « La part des maisons individuelles passe, en effet, de 28% des logements autorisés en 1960 [...] à 62% en 1980. Le seuil symbolique des 50% est franchi en 1976. [...] Sans doute les promoteurs privés ont tenté, notamment lors de l'expansion de 68-73, la conquête du marché des maisons individuelles en périphérie urbaine. Les "nouveaux villages" pour couches moyennes se multiplient alors dans les communes rurales autour des agglomérations. Mais les niveaux de prix pratiqués par les promoteurs cessent d'être compétitifs à partir de 1975, avec le développement rapide des grandes entreprises de bâtiment proposant des maisons industrialisées sur catalogue [...] » [Topalov, 1987, p.248].

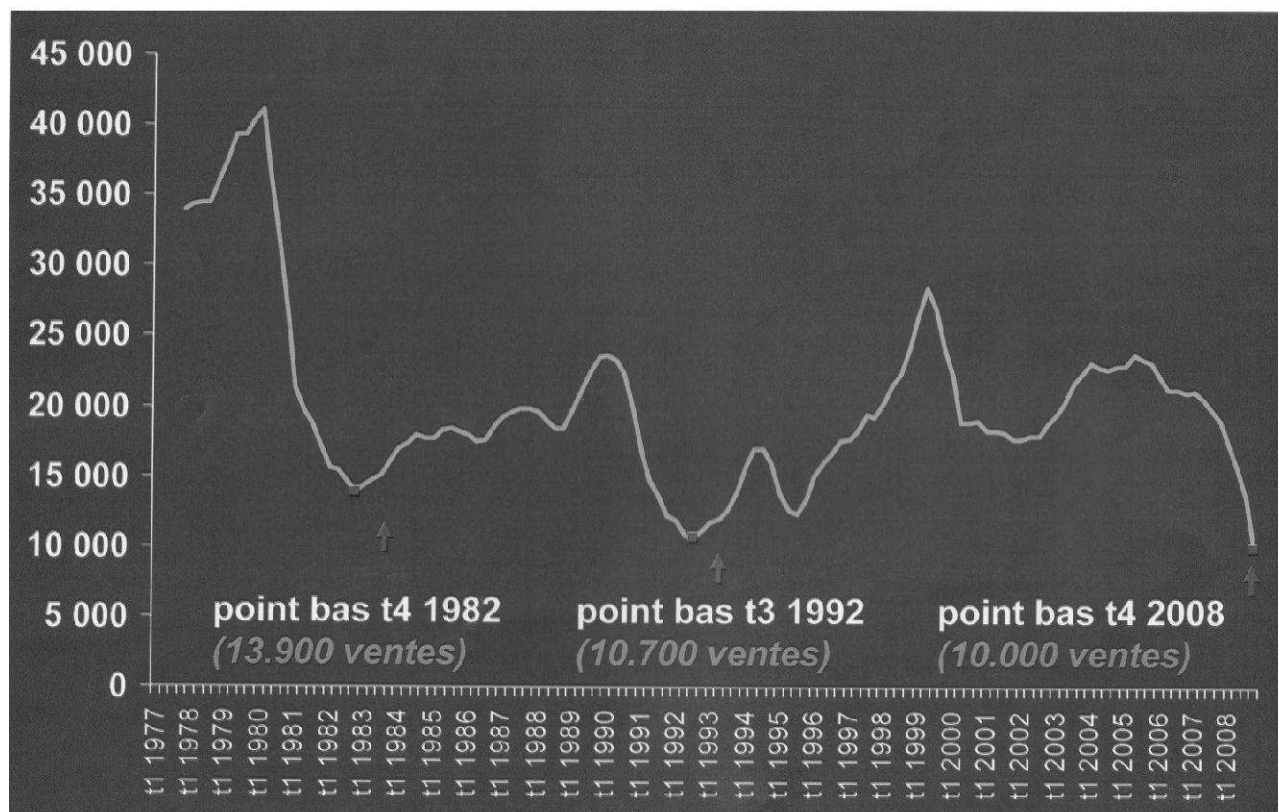
⁶⁸ Loi du 3 janvier 1977

⁶⁹ Le plus célèbre étant sans doute le rapport Barre de 1975 sur la réforme du financement du logement ;

privé viable de la production de logements, du fort développement de l'accession à la propriété, ainsi que de la résorption quasiment achevée de la pénurie pluri-décennale de logements qui avait motivé les orientations politiques de l'Après-guerre. La réforme débouche principalement sur le développement des *aides à la personne*, avec la mise en place des Aides Personnalisées au Logement (APL), au détriment des aides à la pierre.

Figure 1-2 :

Ventes annuelles de logements par la promotion privée en Ile-de-France (1977-2008)



Source : CAPEM (document fourni par Philippe Bardon, directeur commercial d'Expansiel Promotion)

Les aides à la pierre ne disparaissent cependant pas : les formes d'aides précédentes à la construction privée (primes et prêts du CFF, prêts immobiliers conventionnés mis en place en 1972) sont remplacées par un nouveau type de prêt, le *Prêt à l'accession à la propriété* (PAP), destiné à aider les primo-accédants à revenu moyen en couvrant une très grande part des coûts de revient des logements acquis (jusqu'à 100 % dans certaines conditions). Ce nouvel outil d'aide à la pierre, qui, à l'instar des prêts du CFF à partir de la fin des années 1960, a surtout servi à financer le secteur de la construction de maisons individuelles, aura beaucoup de succès jusqu'au milieu des années 1980, avant que la détérioration continue des conditions économiques des ménages moyens et populaires, dans un contexte de faible croissance et de hausse des prix immobiliers, n'entraîne une chute brutale de son utilisation.

Le tournant des années 1970 est aussi un tournant sur le plan des politiques d'aménagement et d'urbanisme : à la fin des années 1960, les politiques des *grands ensembles* et de *rénovation urbaine*, très critiquées, ont soit pris fin, dans le premier cas, soit ont été fortement remises en cause, dans le second cas. La ville de Paris, néanmoins, va continuer à mener des opérations de rénovation urbaine jusqu'au milieu des années 1990. On passe globalement à cette époque, en termes de conceptions urbanistiques dominantes, « d'une modernisation triomphante [...] à une politique patrimoniale à la fois conservatrice et respectueuse » [Driant, 2009, p.106]. Le volontarisme politique étatique en termes d'aménagement et d'urbanisme n'est cependant pas totalement abandonné, avec la mise en place de la politique des *villes nouvelles*. Neuf en tout seront lancées, dont cinq pour la seule Île-de-France : Evry et Cergy-Pontoise en 1969, St-Quentin-en-Yvelines en 1970, Marne-la-Vallée en 1972 et Melun-Sénart en 1973. Or, comme nous le verrons, pour la période 1984-2012, les villes nouvelles françaises vont constituer un terrain majeur d'activité pour la promotion privée, s'appuyant notamment sur le nouvel outil d'urbanisme qu'est la Zone d'aménagement concertée (ZAC), créé en 1967⁷⁰. Les ZAC, par rapport aux Zones à urbaniser en priorité (ZUP, 1958-1967) qui les avaient précédées, ont notamment pour avantage de faciliter la collaboration entre les autorités publiques et les promoteurs privés.

La promotion privée à partir des années 1980 : une histoire qui reste à écrire

Les travaux de C. Topalov compilent de précieuses informations sur la promotion privée des années 1950 aux années 1970. Il n'existe pas, pour la période allant des années 1980 à aujourd'hui, de synthèse équivalente sur le sujet. Cela s'explique en grande partie, comme nous l'avons vu, par un long désintérêt de la recherche en sciences sociales française pour cette filière de production. Les informations portant spécifiquement sur la promotion privée à partir des années 1980 demeurent donc relativement rares et éparses, et l'histoire de la promotion privée à partir de cette date reste globalement à écrire.

J.-J. Granelle, dans un article déjà évoqué, fournit quelques éléments nouveaux [Granelle, 1997] : il présente une promotion privée *jeune*, dont, en 1997, « 84 % des sociétés (ont été) créées après 1970, et même souvent après 1990. » Le secteur a donc déjà profondément évolué dans les années 1970, relativement à la période de structuration de la profession des années 1950. Cette idée d'un renouvellement permanent du système d'acteurs de la promotion privée est d'ailleurs confirmée par nos propres analyses⁷¹, au-delà de l'apparente permanence des principaux promoteurs privés actuels qui constituent en quelque sorte la *vitrine* de la profession. J.-J. Granelle souligne également l'impact des cycles immobiliers sur les apparitions et disparitions de promoteurs, idée déjà mise en avant par C. Topalov ou M. Lescure. À cet égard, les phases de basse activité que connaît la promotion privée sur les périodes 1974-1985 et 1990-1995, outre les nombreuses disparitions de promoteurs qu'elles ont entraînées, ont enclenché des évolutions structurelles de la profession. Un mouvement de concentration de la production du secteur au profit de ses plus grands

⁷⁰ Loi d'orientation foncière du 30 décembre 1967.

⁷¹ Cf. chapitre 6 (section 6.1)

acteurs est ainsi à l'œuvre dès les années 1970. Nous montrons, pour notre part, à travers l'exploitation des données GRECAM, que ce processus de concentration, relativement stable en Île-de-France sur la période 1984-2000, connaît une accélération marquée au cours de la décennie 2000. Le contexte de crise immobilière de la première moitié des années 1980 correspond également à une diversification encore accrue de l'activité des promoteurs privés. J.-J. Granelle cite en exemple les logements aidés, l'immobilier de loisirs et les résidences avec services. Enfin, s'appuyant sur des données SITADEL, il indique que la promotion privée ne représentait plus qu'environ 20 % de la production nationale de logements en 1985, mais qu'elle était repassée à 30 % environ au cours de la période 1990-1996⁷².

Sur le plan institutionnel, une évolution majeure du début des années 1980 a été le processus de décentralisation administrative, impulsé par G. Defferre entre 1982 et 1984. Ce processus a notamment consisté en un transfert, au profit des maires, des compétences en matière d'élaboration des documents d'urbanisme communaux, notamment des plans d'occupation des sols (POS)⁷³, et en matière de délivrance des permis de construire. Ces nouvelles compétences, qui relevaient auparavant des services déconcentrés de l'État, ont institué *de facto* les maires et les services communaux comme des interlocuteurs locaux privilégiés et incontournables des promoteurs privés.

Concernant les évolutions de la politique nationale du logement, les principaux outils qui sont venus soutenir l'activité des promoteurs ont été la mise en place du Prêt à taux zéro (PTZ) en 1995 et le développement des dispositifs en faveur de l'investissement locatif à partir du milieu des années 1980. Le PTZ constitue une aide à l'accession à la propriété (sous condition de ressources) qui est venu remplacer le PAP issu de la réforme de 1977. Le PAP permettait de couvrir une très grande partie du coût du logement acheté mais pouvait, du coup, générer des situations de surendettement des ménages, notamment dans le contexte du début des années 1980 marqué à la fois par le ralentissement de la hausse des salaires et de l'inflation. On a pu parler à ce sujet des *accidentés du PAP*. Prenant acte de ce risque, le PTZ ne couvre, à l'inverse, qu'une partie limitée du coût de revient (30 % au maximum pour les logements neufs), obligeant l'accédant à recourir au crédit bancaire et limitant ainsi les dérives potentielles. Ce mécanisme a accompagné une reprise, dans la 2^e moitié des années 1990, de l'accession à la propriété, qui s'essouffait au tournant des années 1990. Mais l'efficacité du mécanisme qui, encore une fois, a surtout bénéficié au secteur du logement individuel, souvent sans promoteur, a été remise en cause dès les années 2000 par la forte hausse des prix immobiliers.

Mais l'évolution avec le plus fort impact pour la filière promoteur a été la *fiscalisation* progressive de la politique du logement, déjà évoquée au sujet des travaux du géographe P. Vergiete. Le premier dispositif fiscal destiné à soutenir l'investissement locatif, le dispositif

⁷² Nous avons également pu calculer avec nos données une estimation de la part de la promotion privée dans la construction neuve sur la période 1984-2012. Nous renvoyons à ce sujet à notre chapitre 5 (section 5.1).

⁷³ Créés par la *Loi d'orientation foncière* (LOF) du 30 décembre 1967, les POS ont été remplacés, à l'occasion de la loi *Solidarité et renouvellement urbain* (SRU) du 13 décembre 2000, par les *Plans locaux d'urbanisme* (PLU).

Méhaignerie, date de 1984. Le parc locatif connaissait, en effet, au tournant des années 1980 une érosion prononcée, ses stocks ayant diminué de 600 000 unités entre 1978 et 1984, soit une perte correspondant à 12 % du stock initial⁷⁴. L'impact de ces dispositifs sur l'activité de la promotion n'est cependant devenu majeur qu'avec la mise en place du dispositif dit *Périssol* en 1996, à tel point que, sur la période 1995-2005, les logements produits à l'aune de ces dispositifs ont souvent représenté plus de 50 % de la production totale annuelle en logements de la promotion privée. Comme le montre la politologue J. Pollard, les promoteurs privés ont fini par développer une véritable *dépendance* vis-à-vis de ces dispositifs, et militent systématiquement pour leur maintien, voire pour leur renforcement, auprès des responsables politiques nationaux [Pollard, 2010]. Nous avons également déjà évoqué une évolution plus récente qu'est le développement, depuis la fin des années 2000, de la pratique consistant, pour les bailleurs HLM, à acheter des logements en VEFA directement auprès de promoteurs privés au sein d'opérations par ailleurs conventionnelles. Cette méthode s'inscrit dans la continuité de celle consistant à développer le parc social, au sein d'espaces urbains denses, par l'achat de logements anciens [IAU-IdF et INSEE, 2013].

Conclusion du chapitre : dépasser les représentations négatives de la promotion privée

Pour conclure cet historique de la filière promoteur et ce chapitre, nous pouvons souligner l'un des principaux bénéfices d'une meilleure connaissance de la promotion privée, qui est de permettre de s'extraire des nombreuses représentations négatives qui sont attachées à cette profession. La *mauvaise réputation* du promoteur est en grande partie un héritage d'un contexte antérieur, souvent qualifié de *far-west* de la promotion et contemporain de l'expansion de la profession dans les années 1950-1960. Nous avons cependant vu que le secteur s'était peu à peu *normalisé*, sous les effets conjugués d'un meilleur encadrement légal, d'un encadrement bancaire croissant et, bien sûr, de l'émergence de grands groupes de promotion et de fédérations poussant à la régulation du secteur.

S'il ne s'agit pas de minimiser les scandales dans lesquels peuvent être impliqués certains promoteurs, il convient néanmoins, pour aborder leurs activités selon une démarche véritablement inductive, de ne pas partir *a priori* d'une conception qui associerait l'ensemble de la filière aux débordements d'un *capitalisme sauvage* et incontrôlé. Des travaux de recherche récents ont d'ailleurs proposé, comme nous l'avons vu, des approches plus modérées. Dans un contexte national comme la France, où le droit de l'urbanisme est développé et restrictif, le rapport de force entre promoteurs et élus locaux peut, en effet, bien souvent être plus en faveur des seconds que des premiers. Une approche comme celle de T. Theurillat, qui identifie les promoteurs à des *acteurs ancreurs*, nous semble, à bien des égards, plus opérationnelle. Si ce cadre conceptuel n'exclut pas d'emblée des comportements peu scrupuleux de certains promoteurs vis-à-vis de la demande et des élus locaux, il a néanmoins pour avantage de ne pas limiter le comportement des promoteurs à ce

⁷⁴ Chiffres d'après les enquêtes-logement de l'INSEE, cités par J.-C. Driant [Driant, 2009].

seul modèle pour proposer un gradient de possibilités – des comportements les plus opportunistes (court-termistes) aux plus durables –, tout en prenant compte le poids des régulations institutionnelles du secteur.

Chapitre 2.

Marchés immobiliers et stratégies de localisation – approches théoriques

Introduction du chapitre

Les différentes définitions qui ont été proposées pour les promoteurs privés reflètent généralement les dimensions de leurs activités que les différents auteurs souhaitent mettre en avant, faute de pouvoir facilement proposer une synthèse exhaustive de l'ensemble des tâches que ceux-ci sont susceptibles de prendre en charge. La définition proposée par C. Topalov insiste, par exemple, surtout sur leur rôle de gestionnaires financiers dans un processus d'*urbanisation*¹ d'un capital de promotion. De même, définir les promoteurs comme des *acteurs ancreurs*, à l'instar de T. Theurillat, équivaut à insister sur leurs interactions avec les acteurs locaux des communes où ils interviennent. Loin de s'opposer, ces définitions sont complémentaires.

Dans ce chapitre, nous allons revenir sur les stratégies de localisation des promoteurs privés. Il s'agit donc d'appréhender ces derniers avant tout comme des *acteurs spatiaux*, devant nécessairement s'appuyer, pour dégager un profit, sur les mécanismes inhérents aux marchés immobiliers et fonciers. On peut, par conséquent, essayer de proposer une nouvelle définition du promoteur qui insiste davantage, outre les enjeux économiques de leurs activités, sur leur dimension spatiale : *opérateur immobilier privé de changement d'usage du sol, assurant une fonction de promotion et cherchant à générer des profits à travers la mise en place de stratégies de localisation de ses opérations*. La *fonction de promotion* a été explicitée dans le chapitre précédent. Nous avons notamment montré que celle-ci recouvrait un aspect géographique à travers les enjeux de recherche foncière et de définition de produits immobiliers susceptibles de rencontrer une demande solvable.

Le rôle des promoteurs comme vecteurs de *changements d'usage du sol* peut, quant à lui, être abordé sous deux principaux aspects. Il a, pour commencer, une dimension *paysagère*, directement perceptible par l'observateur sur le moyen-long terme, par exemple lorsqu'un site industriel est remplacé par des bureaux ou des logements, ou lorsqu'un immeuble dégradé est rasé pour faire place à une opération neuve. L'impact des promoteurs privés sur les villes apparaît, de ce point de vue, évident, notamment dans les zones les plus denses. Mais un autre aspect de cette activité, qui est le principal objet de ce chapitre, renvoie aux *conditions*, notamment économiques, qui rendent possible ces changements d'usage du sol. Or, les acteurs de l'offre immobilière jouent très souvent en la matière un rôle déterminant. Dans le cas d'opérations complexes, la seule existence d'une demande pour un nouvel usage du sol à un emplacement donné ne suffit pas à les concrétiser. Encore faut-il que le foncier en question soit mis sur le marché et que l'opération envisagée satisfasse les exigences qui sont celles des acteurs immobiliers. Les changements des

1 Référence au titre d'un ouvrage du géographe anglais D. Harvey, *The Urbanization of capital* (1985).

usages du sol urbain doivent donc être abordés comme fondamentalement *problématiques*, et non comme une évidence. Par ailleurs, travailler sur la promotion privée, selon une approche concrète et géographique, suppose de se rattacher à un cadre conceptuel qui permette une prise en compte réaliste des comportements des acteurs de l'offre.

Pour traiter ces questions, nous revenons, dans un premier temps, sur les spécificités de la *marchandise* immobilière et, par contrecoup, des *marchés* immobiliers, et sur certaines des principales approches théoriques qui entendent en rendre compte (2.1). Ces marchés nous intéressent avant tout en ce qu'ils constituent les supports des stratégies spatiales des promoteurs, stratégies dont nous essaierons, dans un deuxième temps, de mettre en évidence les principaux ressorts (2.2).

2.1 Une « marchandise pas comme les autres »²: penser les dimensions temporelle et spatiale des marchés immobiliers et des activités de leurs acteurs

Dans cette section, nous présentons tout d'abord les principales spécificités du bien logement et leurs implications théoriques en matière d'appréhension des marchés immobiliers (2.1.1). Nous revenons ensuite sur les tentatives de modélisation économique de ces marchés et sur leurs limites lorsqu'il s'agit de prendre en compte les acteurs de l'offre immobilière (2.1.2). Pour finir, nous abordons certaines des hypothèses de base de la recherche urbaine d'inspiration néo-marxiste quant au fonctionnement des marchés immobiliers (2.1.3).

2.1.1 Fixité et durabilité des biens immobiliers : implications économiques

La *marchandise* immobilière se distingue des autres biens de consommation par sa durée de production et ses coûts importants. Elle constitue, pour la majorité des ménages français, l'un des investissements, si ce n'est l'investissement, majeur de leur cycle de vie. Mais elle se distingue également – ce que rappelle l'étymologie du terme *immobilier* – par son immobilité à la fois temporelle et spatiale, c'est-à-dire par sa *durabilité* et sa *fixité*.

La marchandise immobilière constitue un bien durable en tant qu'elle fixe une quantité importante de capital sur une longue période, le plus souvent au moins pluri-décennale dans le contexte européen. Un bien immobilier induit, en outre, tout au long de son existence, l'usage qui sera fait du terrain qu'il occupe. Ce simple constat a des conséquences théoriques importantes. Comprendre les mécanismes et dynamiques *réelles* des marchés immobiliers oblige ainsi à prendre en compte le poids des usages hérités du sol, c'est-à-dire à penser la dimension proprement

2 Référence au titre de l'ouvrage de 1987 de C. Topalov : *Le logement en France. Histoire d'une marchandise impossible*.

matérielle des marchés immobiliers,.

La fixité spatiale des biens immobiliers soulève également de difficiles problèmes théoriques, notamment en remettant en question la notion même de *marché* telle qu'elle est généralement employée par la science économique, notamment dans ses modèles d'orientation néo-classique. En effet, ces derniers, pour reprendre l'analyse de l'économiste B. Guerrien, associent globalement le *marché* à « un "mécanisme" ou à une procédure abstraite d'organisation des échanges [...] (qui suppose) une forme d'organisation extrêmement centralisée³, mise en œuvre par une institution de type commissaire-priseur (qui propose des prix, regroupe les offres et les demandes, organise les échanges lorsqu'elle a déterminé les prix d'équilibre). [...] Une des raisons essentielles pour lesquelles les modèles qui comportent "plusieurs" agents supposent une forte centralisation de l'information et des échanges tient à ce qu'ils évitent ainsi d'avoir à traiter une multitude de négociations bilatérales plus ou moins hiérarchisées et dont l'ordre influence fortement le résultat final. [...] Toutes ces raisons permettent de comprendre pourquoi il n'existe pas de modèle mathématique qui donnerait une représentation du marché telle qu'on se l'imagine habituellement, en tant que système "décentralisé" où les choix individuels se coordonnent selon une procédure qui demeure floue (notamment parce qu'elle varie au cas par cas). Souvent, l'allusion à un vague "mécanisme des marchés" vient remplacer la description précise de cette procédure. » [Guerrien, 1996 (p.320-322)]

Le problème de la substituabilité des biens immobiliers

Le marché immobilier tire cette idée de *marché décentralisé* à son paroxysme : la valeur assignée à un bien immobilier ou foncier est fortement déterminée par sa localisation dans l'espace, par définition unique et non-reproductible. On pourrait conclure de cette unicité des biens immobiliers à leur *infongibilité* totale – la notion de *fongibilité* renvoyant à l'image de produits exactement identiques, interchangeable et reproductibles [Boulay, 2013]. Il serait alors possible d'envisager chaque transaction immobilière comme se rattachant à un marché lui aussi unique et éphémère, dont la règle de fixation des prix relèverait fondamentalement du *cas par cas*. Mais, force est de constater que l'idée d'une insubstituabilité radicale des biens immobiliers apparaît comme l'exception, et non comme la règle, que ce soit dans les représentations communes du marché immobilier ou, plus important encore, dans les pratiques.

Le *benchmarking*, c'est-à-dire la comparaison avec des biens considérés comme équivalents, est des plus répandus en matière immobilière pour estimer les niveaux de prix / loyers *justes*. On ne compte ainsi plus, pour Paris, le nombre de numéros de revues *spécial immobilier* listant, quartier par quartier, les prix immobiliers des dernières transactions. Ces revues recourent pour cela à des sources diverses : la base notariale BIEN ; des données fournies par un panel de promoteurs privés ; des données issues de réseaux d'agences immobilières comme la FNAIM, etc. Comme autre

3 C'est l'auteur qui souligne.

exemple de cette tendance, on peut aussi signaler la volonté publique de mettre en place des *observatoires des loyers* pour chaque grande agglomération, à l'instar de l'Observatoire des Loyers de l'Agglomération Parisienne (OLAP). Ces observatoires, au-delà d'un objectif de connaissance des marchés immobiliers locaux, entendent également fournir aux bailleurs et locataires des *références de loyers* qu'ils puissent mettre en avant dans leurs démarches et/ou réclamations [ANIL-OLAP, 2012]. Ces pratiques jouent d'ailleurs sans doute un rôle dans certaines dynamiques spéculatives observables sur les marchés immobiliers, chaque vendeur tendant alors à justifier ses propres pratiques de fixation des prix / loyers en se référant au comportement des autres acteurs de l'immobilier, qui eux-mêmes s'en étaient référés auparavant aux pratiques des autres acteurs, etc.

Il est évident que les promoteurs privés n'échappent pas à ces pratiques : anticiper à quel prix pourra s'écouler un produit immobilier spécifique pour une localisation donnée suppose de chercher des références équivalentes, c'est-à-dire des produits immobiliers vendus récemment, présentant environ les mêmes caractéristiques et une localisation comparable. Les bases de données privées qui se sont développées au tournant des années 1980 afin de recenser les opérations de la promotion privée et leurs caractéristiques, telles que les bases GRECAM ou CAPEM, sont des outils privilégiés de ce benchmarking spatial.

Cette dialectique entre *unicité* et *substituabilité* des biens immobiliers constitue donc une difficulté majeure qui a débouché sur des réponses théoriques et méthodologiques diverses.

2.1.2 Les modèles économiques théoriques et économétriques des marchés immobiliers

Marchés immobiliers et modélisations théoriques : y a-t-il une place pour les promoteurs dans les espaces abstraits néo-classiques ?

Les modélisations théoriques de référence des marchés immobiliers ont été proposées dans les années 1960 par des auteurs comme W. Alonso (1964), E. Mills (1967) et R. Muth (1969). Se plaçant dans des espaces totalement abstraits, la principale limite de ces approches mathématisées d'inspiration néo-classique est, dans notre perspective, qu'elles intègrent difficilement le rôle des acteurs de l'offre immobilière, dont les promoteurs, dans les dynamiques de ces marchés. Elles privilégient d'ailleurs le plus souvent le point de vue de la demande, à laquelle est attribué un ensemble de caractéristiques qui orientent ses préférences en matière de localisation : préférence pour le centre VS. préférence pour la périphérie, revenu des ménages, sensibilité aux coûts de transports, etc. [Vincent, 1986]. Et même si les modèles théoriques des marchés immobiliers peuvent intégrer, à la suite des travaux de R. Muth, une fonction de production de logements censée refléter le comportement économique d'acteurs comme les promoteurs privés, les hypothèses sur lesquelles ils s'appuient sont par ailleurs trop irréalistes et générales pour nous fournir un cadre d'analyse empirique véritablement pertinent [Epple et al., 2010]. En effet, ces modèles postulent en général :

- une *rationalité parfaite* des acteurs du marché immobilier.
- une *atomicité* des propriétaires fonciers et des producteurs de logements, ce qui implique que l'ensemble de ces acteurs soient *preneurs de prix* (*price taker*), c'est-à-dire qu'aucun d'entre eux ne soit en mesure d'influer sur les prix fonciers fixés sur le marché. En outre, les comportements de tous les producteurs sont ramenés à une fonction de production unique.
- une parfaite *homogénéité* des logements produits. Le problème de l'unicité des biens immobiliers est donc souvent posé, par hypothèse, comme non-problématique. Il est cependant envisageable d'affiner le modèle en assimilant plutôt les transactions immobilières à des situations de *concurrence monopolistique*, dans lesquelles les biens échangés sur le marché sont hétérogènes, mais considérés comme substituables – modèles théoriques associés à leur inventeur, l'économiste E. Chamberlin.
- une *transparence* totale du marché (c'est-à-dire une *information parfaite*), hypothèse selon laquelle les informations telles que les prix et les stratégies des acteurs présents sur le marché sont parfaitement connues de tous.

Plus radicalement encore, ces modèles intègrent difficilement la dimension historique (temporelle) des marchés immobiliers. Ils privilégient en général une approche en termes d'*équilibre inter-temporel*, où les acteurs du marché anticipent parfaitement les évolutions futures du marché. *Par définition*, de tels modèles ne permettent donc pas de penser les stratégies spatiales réelles des promoteurs privées, qui s'appuient systématiquement sur des anticipations qui découlent d'une *incertitude fondamentale* sur les conditions futures de production sur le marché.

Il est possible de justifier les hypothèses énumérées ci-dessus en les présentant comme des simplifications de la réalité rendues nécessaires par les contraintes liées à la modélisation mathématique. Mais il est tout aussi légitime de renverser la logique de l'argumentation et de renoncer à toute modélisation théorique mathématique, plutôt que de se limiter à un cadre de réflexion trop contraignant.

Les approches par les prix hédoniques : faire de l'homogène avec de l'hétérogène.

Plus récemment se sont développées des approches dites *hédoniques* des prix immobiliers, qui apportent une nouvelle réponse, cette fois-ci davantage statistique, au problème de l'unicité des biens immobiliers. Le cœur de la méthode des prix hédoniques, développée par l'économiste S. Rosen en 1974, consiste, dans un premier temps, à *résumer* le parc de logements étudié au moyen d'un ensemble de variables présentées comme pertinentes pour expliquer la formation des prix. Les variables retenues peuvent porter sur les caractéristiques du logement en lui-même (taille, exposition, nombre de fenêtres, etc.) ou bien sur des caractéristiques de son environnement (profil

social du quartier, positionnement par rapport au centre urbain, etc.). Il s'agit ensuite, à travers une démarche économétrique, c'est-à-dire en recourant à une méthode statistique *explicative* (régression multivariée), d'expliquer les variations des prix observés (variable à expliquer) au moyen des variables descriptives retenues (variables explicatives). La droite de régression obtenue est appelée *fonction de prix hédoniques*. Ses coefficients sont interprétés comme des *prix implicites* attachés à chaque caractéristique, prix implicites qui, rassemblés, constituent le prix total du logement. Dans ce type d'approche, l'unicité des biens immobiliers est donc ramenée à une loi générale de fixation des prix sur le marché, mobilisable ensuite dans des modèles théoriques micro-économiques [Marchand et Skhiri, 1995].

Les modèles statistiques mobilisés par les approches hédoniques présentent cependant souvent des limites méthodologiques quant à la disponibilité, à la fiabilité et, plus largement, quant aux critères de choix de leurs variables explicatives. Les résultats sont également très dépendants de la forme de fonction choisie pour effectuer la régression multivariée. Mais surtout, on peut reprocher à une telle approche de s'appuyer sur une conception trop rationaliste des prix. En abordant ces derniers comme des combinaisons des *prix implicites* attachés par les consommateurs et producteurs aux différentes caractéristiques des biens immobiliers, elle propose une solution qui brille, en effet, bien plus pour ses qualités mathématiques que pour son réalisme psychologique, en particulier du point de vue de la demande.

Par ailleurs, le caractère *explicatif* des méthodes statistiques employées ne doit pas induire en erreur : celles-ci ne permettent pas plus, à elles seules, de dégager des causalités au sens strict que les méthodes statistiques dites *descriptives*, qui ne distinguent pas *a priori* de variables à expliquer et de variables explicatives. Les méthodes *hédoniques* proposent ainsi une décomposition des prix immobiliers en fonction d'un certain nombre de facteurs, mais n'expliquent ni le niveau des prix immobiliers observés, ni celui des *prix implicites* déduits. Elles ne permettent pas non plus d'expliquer leurs évolutions. Or, comprendre les mécanismes de formation et d'évolution des prix suppose notamment de réfléchir sur l'articulation concrète entre marchés fonciers et marchés immobiliers. Cela implique de prendre en compte les interactions entre les acteurs de l'offre qui effectuent la jonction entre ces deux marchés, c'est-à-dire principalement, d'un côté, les producteurs immobiliers et, de l'autre, les propriétaires fonciers. Les modèles hédoniques, tout comme les modèles théoriques précédents de type *Alonso-Muth*, ne fournissent pas, à nos yeux, d'outils conceptuels appropriés (et simples) pour penser ces interactions, ni, par extension, les stratégies de localisation concrètes des promoteurs privés.

2.1.3 Les approches critiques de la recherche urbaine d'inspiration néo-marxiste

Vers une prise en compte plus réaliste du fonctionnement des marchés fonciers et immobiliers

Au regard de la promotion privée et de ses activités, les approches des marchés immobiliers proposées par des auteurs comme C. Topalov ou le géographe américain N. Smith nous apparaissent comme plus adaptées à notre démarche. Se revendiquant comme beaucoup plus réalistes que les approches micro-économiques et économétriques, elles se fondent notamment sur une meilleure prise en compte des logiques des acteurs de la production immobilière. Les analyses de ces auteurs se rattachent à des courants de recherche d'inspiration néo-marxiste, et se fondent en grande partie sur une critique des *a priori* et des limites des modèles théoriques et économétriques des marchés immobiliers décrits précédemment. Cette critique, dans la continuité de la géographie radicale anglo-saxonne, ne s'arrête d'ailleurs généralement pas à la seule dimension scientifique et se veut également profondément politique [Harvey, 1973 ; Hamnett, 1973]. S'inscrivant dans cette tendance, les géographes américains L. Lees, T. Slater et E. Wyly dénoncent, par exemple, le glissement progressif des modèles urbains d'inspiration néo-classique d'un statut, au départ, descriptif, vers un statut explicatif, puis finalement normatif, c'est-à-dire politique. Cette évolution aurait été notamment permise par la mathématisation de plus en plus poussée des modèles économiques, qui aurait aidé à imposer des présupposés idéologiques sur l'espace urbain et son évolution comme des principes indiscutables, car purement scientifiques, de toute politique sur le logement et de toute planification urbaine. Parmi ces principes, il y a tout d'abord l'hypothèse d'une *souveraineté du consommateur* (*consumer sovereignty*), qui aboutit à négliger le rôle des acteurs de l'offre. Une autre idée centrale est celle d'un *équilibre* urbain à rechercher, qui correspondrait à une allocation *optimale* de l'espace en fonction de la demande. La recherche de cet équilibre supposerait de laisser agir les mécanismes de marché par l'abandon de toute régulation publique, ce qui reviendrait tout simplement à instituer une ville *ultra-libérale* [Lees et al., 2007].

N. Smith théorise, de son côté, la ville néo-libérale *revancharde* (*revanchist city*), donnant une interprétation radicale des processus de gentrification en cours dans les métropoles américaines. Il interprète ces derniers comme une réponse politique dictée par les élites urbaines et les principaux acteurs économiques (dont les promoteurs) pour *punir* les classes populaires et les minorités urbaines, accusées de freiner le développement économique urbain [Smith, 1996 ; Atkinson, 2003a et 2003b]. Cette conception de la ville *revancharde* fait par ailleurs écho au concept de *coalition de croissance urbaine*, lui aussi d'inspiration néo-marxiste, développé par Harvey Molotch et John Logan à partir des années 1970 [Logan et Molotch, 1987 ; Le Galès, 1995].

Remettre en cause la *souveraineté du consommateur* des modèles néo-classiques passe notamment par la mise en avant des acteurs collectifs, identifiés par la recherche urbaine néo-marxiste comme jouant un rôle de première importance dans les évolutions urbaines

(l'État, les collectivités locales, les banquiers, les promoteurs immobiliers, etc.). En effet, les auteurs concernés considèrent en général les évolutions récentes des grandes métropoles comme trop rapides et globales pour avoir été initiées principalement par les comportements des ménages [Smith, 1979 ; Lees et al., 2007]. Les études menées se focalisent alors sur les mécanismes économiques et le contexte institutionnel qui sous-tendent la production immobilière associée à ces grands acteurs urbains. Ainsi, lorsque C. Topalov aborde les promoteurs privés, il entend substituer, pour expliquer les dynamiques des marchés immobiliers, un *paradigme du processus de production* au schème du *consommateur-roi* qui, selon lui, sous-tend les approches d'inspiration marginaliste.

Le « marché » foncier (néo-classique) n'existe pas.

Pour N. Smith, une des principales limites des modèles urbains néo-classiques est de considérer *a priori* tout terrain comme *mûr (ripe)* pour la production immobilière [Smith, 1979]. Or, un investissement immobilier en un point de l'espace institue, de fait, une barrière à de nouveaux investissements conséquents au même endroit, tout du moins sur une longue période. La dimension matérielle des espaces urbains, le bâti hérité de périodes antérieures, limite donc *de facto* les possibilités d'investissement en leur sein et conditionne le rythme de leur évolution. La volonté de se démarquer des espaces abstraits des modèles néo-classiques, en mettant au jour le fonctionnement *réel* des marchés fonciers et immobiliers, amène donc à se pencher sur les contraintes inhérentes à la recherche de foncier constructible. Dans cette optique critique, C. Topalov montre, dans son étude des politiques foncières des promoteurs privés, comment la promotion, bien loin des représentations en termes de marché pur et parfait, va *créer* de manière tout à fait pratique sa propre offre foncière, tout en essayant de limiter au maximum la circulation de l'information, et donc la concurrence [Topalov, 1974].

Nous avons expliqué en quoi l'approvisionnement foncier était une des responsabilités majeures qui incombait au promoteur, nécessité vitale pour assurer son activité. Or, si les promoteurs devaient se contenter des offres spontanées de terrains, c'est-à-dire des offres effectuées sur des réseaux d'information accessibles à tous les opérateurs de changement d'usage du sol – la mise aux enchères publiques constituant le cas le plus extrême –, alors l'offre foncière serait sans doute insuffisante, et à des prix prohibitifs du fait d'une concurrence poussée à son paroxysme. La stratégie *rationnelle* d'approvisionnement en terrains va donc consister, pour le promoteur privé, à fuir au maximum toute situation de concurrence, afin d'obtenir des prix plus avantageux. Il doit chercher à monopoliser le plus possible l'information foncière à son unique profit et va chercher, de ce fait, à constituer un réseau d'informateurs et d'intermédiaires à son usage exclusif. D'autre part, il ne doit pas se limiter au *marché* existant, mais chercher à provoquer la vente. La *fabrication du terrain* par la prospection foncière s'avère ainsi nécessaire si le promoteur veut assurer une certaine programmation sur le moyen terme de son niveau d'activité. Son objectif consiste là encore à provoquer une transaction en évitant la concurrence. En outre, le promoteur immobilier peut développer une stratégie de réserves foncières, qui sera néanmoins limitée par l'immobilisation

importante en capital que cela suppose : il peut ainsi acheter des terrains dans une zone qu'il considère comme prometteuse à des prix abordables et n'y réaliser des opérations que lorsque les prix immobiliers y auront augmenté de façon marquée. Il peut également profiter des zones aménagées sur décision publique ou faisant l'objet de mesures fiscales ou financières, si elles peuvent lui permettre d'aboutir à des taux de rentabilité plus importants (Villes nouvelles, ZAC⁴, zones ANRU⁵, etc). La connaissance précise du *terrain*, et la constitution de réseaux locaux qui l'accompagne, est donc primordiale à l'activité du promoteur dans l'optique de diminuer sa charge foncière et d'assurer un taux de profit satisfaisant.

Gradient de substituabilité et segmentation du marché immobilier

Une autre difficulté méthodologique récurrente des modélisations économiques néo-classiques est la prise en compte des segmentations des marchés immobiliers. Entre autres exemples, un auteur s'inscrivant dans cette perspective a pu proposer de définir un *marché local du logement*, comme « la zone géographique dans laquelle un certain nombre de ménages opèrent leur choix entre logements relativement substituables » [Cornuel, 1997 (p.67)]. La notion de substituabilité des biens immobiliers est encore une fois avancée. Mais exposé tel quel, ce critère demeure flou et appelle à être précisé. L'auteur le reconnaît d'ailleurs lorsqu'il avance que « le découpage des phénomènes économiques en biens/marchés relève de la pratique de l'économiste ». Il apparaît intuitivement que le degré de substituabilité d'un bien immobilier ne sera pas le même si celui-ci est situé en lointaine périphérie ou bien s'il est situé, à l'inverse, dans une zone centrale attractive. Les professionnels du secteur immobilier vont ainsi avoir tendance à s'appuyer sur des distinctions spatiales beaucoup plus fines (parfois à l'échelle de la rue) lorsqu'il s'agira de commenter la localisation d'un logement situé dans Paris intra-muros, en particulier dans les arrondissements les plus *appréciés*, en comparaison de celles qu'ils pourraient mobiliser pour des logements situés en Grande ou Petite couronne francilienne.

Partant du même problème, C. Topalov propose, en s'appuyant sur une analyse des prix des logements neufs vendus par la promotion privée sur la période 1968-1969, de distinguer trois sous-marchés hiérarchisés du logement : le *marché infra-normal*, le *marché normal* et le *marché privilégié*. Ces marchés vont se différencier au niveau des produits et des prix qu'ils proposent, mais aussi et surtout par leur mécanisme dominant de fixation des prix [Topalov, 1984].

- Le *marché infra-normal*, qui n'est pas concerné par la construction neuve, est constitué de logements anciens en voie de dégradation, ne correspondant plus aux normes actuelles de confort ; de ce fait, les prix pratiqués y sont largement inférieurs par rapport aux deux autres sous-marchés.
- Le *marché du logement normal* est celui de la production banale de logements, à destination du plus grand nombre. L'offre de terrains est adaptée au niveau de la demande, et **les localisations sont**

4 Zones d'aménagement concerté

5 Zones de l'Agence nationale pour la rénovation urbaine

globalement substituables les unes aux autres. Dans ce contexte peu concurrentiel s'établit un *prix régulateur* (ou prix de référence), déterminé principalement par les coûts du processus de production immobilière (coûts d'aménagement du terrain, prix de production du logement, rémunération des acteurs impliqués, etc.). À ces coûts viennent néanmoins s'ajouter une charge foncière faible (une *rente absolue*, pour reprendre le vocabulaire de C. Topalov), dont le niveau est fixé relativement aux charges foncières maximum que peuvent supporter d'autres usages potentiels du sol, distincts de la production immobilière (usages agricoles, industriels, etc.). Les différences de prix observables dans ce marché normal s'expliquent principalement par des *différences de coût d'usage localisé*, notamment du fait de la variabilité des coûts de transport, en fonction de la distance au centre : sur ce marché, les prix augmenteront donc lentement, mais de façon régulière à mesure que l'on se rapprochera de la zone centrale de l'agglomération.

– Le *marché privilégié* se caractérise, de son côté, par sa rareté structurelle de terrains et **la faible substituabilité globale, voire l'absence de substituabilité tout court, de ses localisations** : dans ce contexte concurrentiel vont donc pouvoir se développer des *prix de monopole*, supérieurs au prix régulateur du marché normal, reflets des hiérarchies spatiales accentuées qui structurent les zones centrales des grandes agglomérations. Ces prix, dont les niveaux ne sauraient être expliqués uniquement par des *différences de coût d'usage localisé*, vont être fixés *in fine* par la demande et la disposition à payer des acheteurs potentiels mis en concurrence.

Une fois ces sous-marchés distingués en théorie, C. Topalov a cherché à les délimiter concrètement. Il propose pour ce faire une typologie des différentes communes (ou arrondissements) d'Île-de-France en croisant le niveau des prix de la construction neuve en leur sein, leur situation spatiale, ainsi que leur *prestige social*, estimé à partir de la part de Cadres et Professions intellectuelles supérieures (CPIS) dans leur population. Par ce moyen, il identifie trois couronnes distinctes – en laissant de côté le marché infra-normal qui n'est, par définition, pas concerné par la construction neuve et ne peut donc être caractérisé par des prix du neuf : la plus périphérique, qu'il identifie au marché du logement normal, représente 60% des communes et se caractérise par des prix immobiliers faibles correspondant au *prix régulateur*. Les couronnes suivantes correspondent au *marché privilégié* : une seconde couronne, plus centrale, et représentant 30% des communes (ou arrondissements), couvre presque tout Paris intra-muros et l'essentiel de la première couronne urbaine. Les prix immobiliers dominants y sont supérieurs au prix régulateur. C'est là, nous dit C. Topalov, que la promotion immobilière localise sa production de manière privilégiée. Pour finir, dans 5% des communes ou quartiers les plus centraux, le sous-marché supérieur en termes de prix, ne proposant que des produits *d'exception*, élimine tous les autres.

L'auteur insiste surtout sur les *discontinuités* entre ces *zones de prix*, qui constituent, à ses yeux, des *sous-marchés du logement autonomes*. Nous voulions cependant souligner, pour notre part, l'idée sous-jacente aux analyses de C. Topalov qui est celle de **l'existence d'un gradient centre-périphérie de la substituabilité des marchandises immobilières**, auquel fait écho le

gradient observé des prix dans l'agglomération parisienne. Ce gradient centre-périphérie des prix immobiliers du neuf au sein de l'agglomération parisienne, largement encore d'actualité aujourd'hui comme nous le constaterons⁶, va à l'encontre des conceptions polycentriques du développement urbain. Un géographe comme É. Crouzet, dans son travail sur l'immobilier de bureau dans les métropoles françaises, a pu ainsi souligner le maintien, voire le renforcement de la polarisation en faveur des centres urbains dans la localisation des entreprises depuis les années 1960. Cette demande renforcée entraînant une sélectivité de plus en plus accrue pour l'accession aux espaces centraux, cette évolution déboucherait même sur une véritable dualisation centre-périphérie des grandes métropoles [Crouzet, 2001].

Allocation en cascade de la ressource foncière

Dans tous les cas, la hiérarchisation par les prix de l'espace urbain, inhérentes aux marchés fonciers et immobiliers, s'organise à partir d'un principe économique simple : les propriétaires fonciers vont toujours avoir intérêt à privilégier les propositions d'achat les plus élevées qui se présenteront à eux. En cela, les intérêts économiques du propriétaire foncier ne sont pas ceux du promoteur immobilier qui, comme nous l'avons vu, a intérêt, au contraire, à limiter toute mise en concurrence sur les terrains qu'il convoite. Sans revenir pour autant à une hypothèse de *transparence parfaite de l'information* sur les marchés fonciers et donc de concurrence généralisée, il est néanmoins courant qu'un producteur immobilier se retrouve localement en situation de concurrence avec d'autres acteurs pour l'obtention d'un terrain. Or, selon le segment de la demande immobilière que le promoteur vise par ses opérations, ses moyens financiers seront très disparates : les opérations de bureau peuvent ainsi *a priori* supporter, dans la majorité des cas, des coûts fonciers bien plus élevés que les opérations de logements. Les promoteurs produisant des bureaux vont donc être *autonomes* dans le choix de leurs localisations par rapport aux promoteurs produisant des logements, c'est-à-dire qu'ils vont avoir systématiquement le premier choix en matière de répartition des terrains constructibles. Les opérations disposant de moyens financiers inférieurs devront donc se répartir entre les terrains restants. L'ensemble des localisations de la filière promoteur forme donc un système d'exclusion hiérarchique *en cascade*, selon les moyens dont disposent les différents producteurs immobiliers. Sans que cela remette en cause ce mécanisme d'ensemble, le raisonnement en grandes familles de produits immobiliers (bureaux, logements, etc.) proposé ci-dessus appelle à être nuancé : il existe par exemple également une hiérarchie entre les différentes opérations de bureaux et leur promoteur en fonction du secteur d'activité visé. En outre, les besoins fonciers entre opérations de bureaux et opérations de logements ne coïncident pas toujours ; il ne faut donc pas penser en termes de concurrence systématique entre ces deux segments du marché immobiliers.

En appliquant ce mécanisme d'allocation en cascade de la ressource foncière aux opérations de logements, on comprend que les opérations destinées aux ménages les moins aisés prendront

6 Cf. chapitre 5, section 5.3

place *a priori* sur des terrains délaissés par les opérations destinées aux ménages les plus aisés. Pour C. Topalov, ce mécanisme d'allocation en cascade de la ressource foncière explique plus sûrement le fort développement, en France, de l'habitat individuel pavillonnaire, à partir du tournant des années 1970, qu'une véritable *préférence a priori* des ménages pour ce type de localisations. En effet, cette attractivité du pavillonnaire auprès des ménages populaires ne doit pas être considérée comme une vérité *dans l'absolu*, mais bien comme une réponse *a posteriori*, adaptée au champ de possibilités qu'ouvre à ces ménages leur niveau de revenus en matière résidentielle.

Une fois posés ces éléments de base sur le fonctionnement des marchés fonciers et immobiliers, il est temps d'aborder la question des stratégies de localisation des promoteurs privés, et plus largement des acteurs de l'offre foncière et immobilière qui *font* concrètement ces marchés. La compréhension de ces stratégies spatiales doit ensuite nous fournir des outils théoriques pour étudier les localisations des opérations de la promotion privée sur la période 1984-2012 en Île-de-France.

2.2 Approches théoriques des stratégies de localisation des promoteurs privés : de la recherche de « déterminants » territoriaux à la mise en évidence des enjeux économiques liés à l'appropriation de la rente foncière

Parmi les explications avancées pour rendre compte des choix de localisation des promoteurs, on retrouve schématiquement des analyses avant tout centrées sur la demande et d'autres sur l'offre. Parmi les analyses de la première catégorie, certaines insistent surtout sur les attentes des utilisateurs finaux des biens produits (2.2.1), tandis que d'autres mettent davantage en avant des explications démographiques ou sociologiques pour expliquer les dynamiques de la production résidentielle (2.2.2). Les approches d'inspiration néo-marxiste centrées sur l'offre mettent l'accent, pour leur part, sur les rapports de force qui se mettent en place entre acteurs de la production urbaine en vue de l'appropriation de la *rente foncière* (2.2.3).

2.2.1 « Analyse fonctionnelle » : critères hiérarchisés et choix de localisations

Une première façon d'approcher les logiques de localisation des opérations de la promotion privée, la plus intuitive, relève de ce que le géographe É. Crouzet a qualifié d'*approche fonctionnelle* [Crouzet, 2001, 2003]. Elle consiste fondamentalement à recenser, et éventuellement à hiérarchiser, les caractéristiques susceptibles de rendre attractif un terrain pour un usage spécifique (habitation, bureaux, bâtiments industriels...). L'analyse des localisations d'activités anthropiques par l'identification de critères favorisant telles implantations plutôt que telles autres est quasiment aussi vieille que la géographie française (en tant que discipline institutionnelle). Cette démarche en effet est au cœur des analyses idiosyncratiques de la géographie régionale inspirées du *possibilisme* vidalien, correspondant à ce que l'on qualifie souvent de géographie *classique*

française. Une telle approche se prête également très bien, et a donc été souvent mobilisée par la géographie agricole, par exemple avec l'identification de *terroirs* aux caractéristiques uniques pour l'activité viticole, ou encore par la géographie industrielle, par exemple dans l'explication des localisations des industries fortement consommatrices en énergie et en matières premières issues des premières et deuxièmes révolutions industrielles. Transposée au domaine du logement, une telle approche revient à rechercher les *fonctions* que sera à même de remplir un site et son environnement proche pour ses habitants. Par exemple, lorsqu'un couple avec enfant(s) acquiert un logement pour usage d'habitation, la *fonction* scolaire, c'est-à-dire la proximité d'établissements scolaires *de qualité*, aura souvent joué un rôle important dans leur choix de localisation. On peut donc logiquement considérer que ces attentes de la demande joueront un rôle important lorsqu'il s'agira, pour un promoteur privé, de décider de l'implantation d'une opération.

Un rapport de l'Observatoire Régional du Foncier d'Ile-de-France (ORF) constitue un exemple récent de ce type d'approche des localisations des opérations de la promotion privée [ORF, 2007]. Partant du constat d'un décalage entre l'*offre foncière brute* en Île-de-France – c'est-à-dire l'ensemble de terrains disponibles à la vente à un moment *t* – et les terrains véritablement susceptibles d'accueillir des opérations immobilières – c'est-à-dire suffisamment bien localisés et constructibles –, cet organisme se propose, pour comprendre les fondements de ce décalage quantitatif, de prendre en compte les logiques propres aux opérateurs immobiliers, notamment privés. S'appuyant notamment sur des entretiens auprès de promoteurs privés, l'ORF identifie plusieurs critères majeurs dans la localisation des opérations de la filière :

– tout d'abord, les infrastructures de transport sont présentées comme l'élément le plus important dans la localisation des opérations. Ainsi, de façon logique, l'accès à une opération de bureaux sera facilitée, pour les employés des entreprises concernées, par la proximité d'une ligne de métro ou de RER. De la même façon, les locaux industriels privilégient souvent, pour leur localisation, la proximité immédiate d'un axe routier important. La proximité et l'importance des réseaux de transport en commun, et plus largement la qualité de la connexion au centre de l'agglomération, constitue par ailleurs un élément-clé de toute opération de logements. Le rapport souligne que c'est systématiquement la distance-temps, et non la distance kilométrique, qui constitue la variable pertinente prise en considération par les promoteurs.

– au-delà de ce critère primordial et commun à l'ensemble de la filière, les éléments valorisés vont ensuite varier selon le type d'opération envisagé et la clientèle visée : en se limitant à l'exemple de la production de logements, les opérations visant les accédants à la propriété vont mettre principalement l'accent sur la présence proche d'équipements publics, de commerces de proximité, et de zones de loisir ; de leur côté, les opérations plutôt destinées à des investisseurs vont davantage valoriser la proximité des zones d'emploi et/ou des grandes entreprises.

L'ORF insiste plus généralement sur l'importance de la complémentarité entre zones

d'emploi et zones d'habitat: les zones d'emploi d'Île-de-France, notamment en dehors de la Première couronne francilienne, génèrent leur propre demande locale de logements et encouragent, par conséquent, au développement d'opérations d'habitat destinées à répondre à ce besoin. Cette recherche de complémentarité s'inscrit dans une tendance, notamment pour les projets prenant place au sein d'un espace urbain dense, à la généralisation des opérations mixtes mêlant habitats, commerces et bureaux, habitat social et habitat « libre », ou bien encore habitat individuel et habitat collectif. Ces opérations font écho à la demande des élus locaux : l'ORF insiste d'ailleurs fortement sur l'importance, dans le choix de localisation de projets immobilier, sur la coopération entre opérateurs privés de l'immobilier et collectivités locales, ces dernières devant afficher une véritable volonté politique en matières immobilières, avec, par exemple, le recours à certains outils réglementaires adaptés : constitution de ZAC (Zones d'aménagement concerté), mise en place d'OIN (Opérations d'intérêt national) comme dans le cas des Villes nouvelles, etc. Cette collaboration est notamment fondamentale afin d'aboutir à des charges foncières qui soient compatibles avec les prix du marché du logement. Il peut alors exister un décalage entre temporalité des promoteurs et temporalité des élus locaux : la « préparation du foncier » par la puissance publique pouvant prendre de nombreuses années. Cette planification de projets sur le long terme favorise les grands groupes de promotion immobilière, au détriment des autres acteurs pour qui les « stratégies d'opportunité » foncière prennent le pas sur la programmation.

Deux remarques peuvent être faites vis-à-vis des points soulevés par l'ORF : tout d'abord, les mêmes éléments, tant en termes d'*approche fonctionnelle* que d'interactions entre acteurs privés et publics, avaient déjà été soulevés par C. Topalov dans son ouvrage de 1974, lui aussi à travers l'exploitation d'entretiens avec des promoteurs. On constate une certaine invariance sur le long terme des résultats obtenus sur ces questions de critères de localisation. Mais, seconde remarque, alors que l'*approche fonctionnelle* est au cœur du travail de l'ORF, C. Topalov entend au contraire la dépasser : « L'analyse du problème des localisations en termes de choix raisonné entre des emplacements possibles en fonction de critères hiérarchisés, (est) une impasse » [Topalov, 1974]. En effet, le principal reproche que l'on peut émettre à l'égard d'une telle approche, malgré les intentions affichées par l'ORF, est qu'elle nous renseigne finalement plus sur les caractéristiques de la demande que sur les producteurs de l'offre de logements et leurs logiques – hormis les considérations relatives au rôle que peuvent jouer les acteurs publics pour permettre de produire du foncier à un coût compatibles avec les contraintes du marché immobiliers. En effet, l'approche fonctionnelle, sans autres compléments d'analyse, peut amener à considérer les promoteurs comme des acteurs *neutres*, dont l'activité consisterait avant tout à retranscrire au mieux les exigences de la demande, laissant dans l'ombre les motivations intrinsèques, notamment financières, de ces acteurs capitalistes. Par ailleurs, il est possible de résumer ces approches à un principe simple consistant en une préférence pour le centre des agglomérations de la part des ménages, ou tout du moins pour la densité, les deux allant généralement de paire dans le contexte français. En effet, la densité des moyens de transport, des équipements, des emplois ira normalement en augmentant avec la centralité des terrains ; cette concentration des activités, des équipements et des personnes est

d'ailleurs constitutive de toutes les externalités positives généralement associées à l'espace urbain [Davezies, 2003]. De ce fait, plus la situation des terrains mis en vente en Île-de-France sera centrale, plus les chances que ceux-ci soient constructible seront grandes, et plus la probabilité que les opérations dont ils serviront de support soient attractives pour les ménages sera importante, avec la concentration d'un grand nombre de *fonctions* valorisées par ces derniers.

2.2.2 Explications démographiques des dynamiques de production résidentielle

Sans être incompatibles avec les *approches fonctionnelles* présentées ci-dessus, d'autres essais d'explications des localisations des opérations immobilières vont davantage s'appuyer sur des considérations démographiques. Le fait qu'un espace soit très dynamique sur le plan démographique est, de toute évidence, un élément favorable à l'activité de la promotion privée. Mais la question que soulèvent les explications de ce type est celle du *lien causal* unissant dynamiques démographiques et dynamiques de la construction neuve. Le danger est alors de présenter ce lien comme mécanique, ce qu'il n'est jamais.

Les limites de l'explication démographique : C. Topalov et les crises de la promotion privée

L'historien M. Lescure avance, dans ses travaux sur le marché parisien au XIX^e siècle, que les cycles de construction que connaît la capitale à l'époque sont directement connectés aux cycles démographiques, eux-mêmes dépendants des grands cycles économiques [Lescure, 1980]. Au gré d'une réaction en chaîne, la production de logements parisienne au XIX^e, si l'on suit l'auteur, serait donc avant tout venue répondre à une demande née des vagues successives de migrants, eux-mêmes montés sur Paris pour répondre aux besoins générés par la première révolution industrielle – même si l'auteur reconnaît également une influence contra-cyclique des grands travaux d'édilité parisiens ayant émaillé la période, en particulier au cours du Second Empire (1852-1870) sous la direction du baron Haussmann.

Or, pour C. Topalov, cette thèse selon laquelle « les cycles du bâtiment reproduis(ent) les cycles migratoires »⁷, outre qu'elle est factuellement fautive, pêche également sur le plan théorique en ignorant les dynamiques inhérentes à l'offre de logements neufs (système d'acteurs de la production de logements, évolution des prix fonciers, etc.) [Topalov, 1987]. Le parfait exemple en la matière est l'Entre-deux-guerres où la production de logements neufs a été particulièrement faible pour des raisons structurelles liées à l'offre (blocage des loyers, crise du modèle du rentier), et non du fait d'une faiblesse particulière de la demande. Bien au contraire, c'est cette faiblesse de l'offre qui, comme nous l'avons vu, a encouragé les premières interventions publiques concrètes en matière de logement social. Pour C. Topalov, il n'y a donc pas d'adéquation automatique entre offre et la demande de logements, une forte demande consécutive à des soldes migratoires positifs pouvant très bien ne pas déboucher, selon les contextes de marché, sur une hausse correspondante de la

7 Lescure, 1980, p.35

construction de logements, ou tout du moins de la production de logements adaptés à cette demande.

Dans son ouvrage de 1987, C. Topalov démontre que les différentes crises immobilières qu'a connu la production capitaliste de logements au cours de son histoire, dominée par les promoteurs privés après la Seconde guerre mondiale, ne découlent pas d'aléas conjoncturels liés aux cycles migratoires, c'est-à-dire d'une raréfaction de la demande qui expliquerait alors les défaillances de l'offre, mais bien d'une offre se retrouvant en inadéquation avec la demande. Il attribue notamment cette inadéquation aux dynamiques spéculatives ayant cours sur les marchés fonciers et immobiliers, qui poussent la filière promoteur à une surproduction chronique dans le segment restreint du logement haut-de-gamme, au détriment des populations les moins solvables. Ce constat fait bien entendu écho au thème de la *crise du logement*, revenu au premier plan dans les discours (médiatiques, politiques, mais aussi scientifiques) à l'occasion de la forte hausse des prix immobiliers des années 1990 [ANIL, 2010 ; Coloos, 2010]. Cette problématique est d'ailleurs particulièrement sensible, et ancienne, en région parisienne, marché *tendu* par excellence. On peut, par exemple, citer à ce sujet le titre d'un ouvrage de Henri Sellier, ministre sous le Front Populaire et maire de Suresnes de 1919 à 1941, datant de 1921 : *La crise du logement et l'intervention publique en matière d'habitation populaire dans l'agglomération parisienne*.

2.2.3 Les théories néo-marxistes de la « production » : les promoteurs privés et les stratégies d'appropriation de la rente foncière

Aux explications des stratégies de localisation des opérations de la promotion privée centrées sur la demande, on peut opposer schématiquement des explications centrées sur le processus de production immobilière, et notamment sur les acteurs de cette production et leurs logiques. Ces explications par la *production* se rattachent au courant d'inspiration néo-marxiste présenté dans la première section de ce chapitre. Nous nous intéressons plus particulièrement ici aux apports théoriques de C. Topalov et de N. Smith, ceux-ci pouvant être abordés au prisme de deux mécanismes économiques que ces auteurs ont contribué à mettre en évidence : respectivement *le compte-à-rebours du promoteur* pour C. Topalov et le *différentiel de rente (rent-gap)* pour N. Smith. Ces deux mécanismes contribuent à éclairer les fondements d'une vision de l'espace spécifique aux acteurs immobiliers capitalistes, que l'on pourrait qualifier de *géographie de l'appropriation de la rente*. Mais, alors que C. Topalov insiste davantage sur les implications à court et à moyen-terme des stratégies des acteurs de la promotion immobilière, N. Smith a, pour sa part, davantage mis l'accent sur la dimension historique des flux d'investissements immobiliers, c'est-à-dire sur leurs évolutions à long-terme.

Le mécanisme du « compte-à-rebours » du promoteur privé et la recherche de « surprofits de localisation » (C. Topalov)

Le *compte à rebours du promoteur* avait déjà été précédemment en partie identifié, en tant que pratique, par certains auteurs [Granelle J.-J., 1970 et 1973 ; Dhuys J.-F., 1971 et 1975]. C'est cependant C. Topalov qui en a proposé la première formalisation d'ordre théorique [Topalov, 1974]. Le *compte-à-rebours*, malgré son caractère très empirique, va induire des conséquences théoriques majeures, puisqu'il est aujourd'hui considéré comme le mécanisme économique fondamental dans l'explication des relations qu'entretiennent marchés immobiliers et marchés fonciers [Renard, 2003]. Si ce mécanisme, du fait de son origine, est le plus souvent associé à la figure du promoteur immobilier, il peut néanmoins être généralisé à tous les acteurs économiques qui utilisent des terrains en tant que facteurs de production ; ainsi, sont parfois distingués un compte à rebours du promoteur immobilier et un compte à rebours de l'aménageur foncier [Comby, 1996]. Néanmoins, dans les deux cas, le raisonnement économique reste fondamentalement le même : un capital est investi dans un terrain afin de l'améliorer, par la construction de logements ou bien par la mise en place d'aménagements, et d'obtenir une plus-value grâce à sa revente. Les différents coûts à prendre en compte dans le calcul en seront simplement différents.

Le principe du *compte à rebours* du promoteur privé est relativement simple : le promoteur s'informe, sur un marché donné de la construction neuve, des prix de commercialisation des différents biens immobiliers – de types et/ou de standing divers – qu'il peut envisager de produire, ainsi que des vitesses de commercialisation correspondantes. C'est justement pour fournir de telles informations pour le marché francilien qu'ont été développées, au tournant des années 1980, des bases de données privées sur les opérations de la filière promoteur (GRECAM, CAPEM)⁸. Pour chaque terrain qu'on lui propose, le promoteur estime le nombre de logements constructibles, ce qui va donner un rôle déterminant aux contraintes administratives d'utilisation du sol (COS⁹ et autres servitudes liées au terrain), mais aussi, en retour, à la capacité qu'aura éventuellement le promoteur d'obtenir des dérogations auprès des collectivités locales compétentes ; le promoteur peut également étudier la possibilité d'utilisations complémentaires du sol, par exemple avec la construction, en sus de logements, de locaux commerciaux, ou de bureaux. Ces éléments lui permettent d'évaluer, selon divers scénarii, *un chiffre d'affaire global prévisionnel de l'opération*, c'est-à-dire ce que l'opération envisagée serait à même de rapporter globalement. Le promoteur, afin d'établir quels prix fonciers seraient alors compatibles avec ce chiffre d'affaire prévisionnel, lui soustrait *le prix de revient global hors terrain* de l'opération, c'est-à-dire le coût total de l'opération envisagée, coût du terrain excepté (cf. encadré infra). Dans le cas où le promoteur n'est pas l'aménageur foncier de l'opération, ce coût du terrain recouvrera les *charges foncières* prises dans leur globalité – c'est-à-dire le prix initial du terrain auquel se rajoutent des coûts d'aménagement. Le promoteur déduit de ce calcul la part maximum du chiffre d'affaire de l'opération qui pourra être consacrée à l'acquisition

8 Cf. chapitre 4.

9 Coefficient d'occupation des sols, c'est-à-dire la surface de construction admise pour un terrain en fonction de sa superficie.

du terrain. On parle de *compte à rebours* car les prix fonciers acceptables pour le promoteur sont obtenus par déduction. Ceux-ci constituent finalement un coût « résiduel », dernière étape de son raisonnement économique.

Encadré: Le prix de revient, terrain exclu, d'une opération immobilière de la filière promoteur.

Le prix de revient, terrain exclu, d'une opération se décompose en un certain nombre de postes de dépenses :

- le coût de la construction
- les frais liés à la commercialisation (publicité, vitesse de remboursement des crédits bancaires)
- des frais annexes : les rémunérations de tous les intermédiaires pouvant intervenir à une étape ou une autre de l'opération (architecte, BET, etc.), mais également les frais de notaire, d'assurance, les différentes taxes à acquitter, etc.
- les éléments de la charge foncière distincts du coût d'acquisition du sol : les multiples frais d'aménagement du sol, les éventuels frais d'éviction des locataires actuels du terrain, les participations aux dépenses municipales d'équipement (taxe locale d'équipement, ZAC, etc.)
- la marge prévisionnelle permettant de rémunérer le capital investi dans l'opération : celle-ci dépendra du taux de profit escompté, mais aussi de la vitesse de commercialisation anticipée.
- les rémunérations du promoteur lui-même en tant que prestataire de services.

Tous ces éléments distincts sont plus ou moins difficiles à évaluer : le coût de la construction est le poste qui peut faire l'objet des évaluations les plus précises ; il va notamment dépendre de la qualité et des caractéristiques des logements projetés. Si le besoin s'en fait ressentir, il demeure bien entendu possible de « compresser » ces coûts de construction, mais seulement dans une certaine mesure car le coût du *gros-œuvre* demeure quant à lui quasiment incompressible. Des postes comme les frais de commercialisation, ou encore les participations aux dépenses municipales d'équipement, qui peuvent faire l'objet de négociations, sont, pour leur part, beaucoup plus difficiles à estimer précisément. En outre, selon le degré de tension du marché immobilier, le taux de rentabilité du projet peut être revu à la hausse ou à la baisse en jouant sur la marge prévisionnelle. Il faut également rappeler que la longue période de production de la marchandise logement vient renforcer la difficulté de toute estimation, des évolutions importantes pouvant advenir au niveau du marché entre le lancement de l'opération et sa commercialisation, sans parler des difficultés éventuelles liées à l'obtention du permis de construire.

Il faut donc insister sur le caractère *prévisionnel*, fondé sur des anticipations, de ce calcul, qui va dépendre des méthodes d'estimation employées, et qui peut donc varier assez fortement d'un promoteur à l'autre. Ce sont ces anticipations des promoteurs qui vont permettre, et la spéculation immobilière, et la spéculation foncière.

Compte-à-rebours et formation de la rente foncière

Le compte-à-rebours, au-delà de son apparente simplicité, a des conséquences théoriques importantes quant au fonctionnement des marchés fonciers et immobiliers. Allant à l'encontre de l'idée d'une prééminence des marchés fonciers, sur lesquels se fixeraient des prix fonciers pré-déterminés dont découlerait ensuite le niveau des prix immobiliers, la notion de compte-à-rebours établit, à l'inverse, que ce sont bien les prix immobiliers qui vont permettre de fixer, par déduction, le niveau de la rente foncière, c'est-à-dire le prix foncier maximum qu'un propriétaire foncier pourra obtenir d'un opérateur immobilier sans que celui-ci renonce à l'opération projetée [Topalov, 1974]. Il s'agit bien ici d'une rente dans la mesure où le prix foncier ne vient pas rémunérer un bien issu d'un processus de production classique, mais bien un droit de propriété sur un facteur de production non-reproductible.

« La rente, de manière générale, désigne une rémunération liée à un droit de propriété sur une ressource dont la quantité disponible ne dépend pas de la rémunération associée à ce droit – ou, si elle en dépend, selon une relation qualitativement complexe, dans laquelle le facteur temps joue un rôle essentiel.[...] Elle rémunère des facteurs dont la productivité est très floue, et n'est pas calculée à partir de leurs caractéristiques propres. [...] Elle est "ce qui reste" après que le capital et le travail ont été "servis". » [Guerrien, 1996]

Le rente foncière découle donc d'un droit de propriété sur une portion de l'espace, mais pas sur n'importe quel espace : dans le cas de la promotion immobilière, il s'agit, dans la grande majorité des cas, d'un droit sur un espace rare qu'est l'espace urbain. Un espace urbain est toujours le fruit d'une conjonction de facteurs historiques complexes, c'est une construction de la société qui ne peut être reproduite par un détenteur de capital isolé. Les *villes nouvelles* constituent donc toujours un cas théorique limite dans le sens où les autorités publiques tentent d'y produire de l'urbanité *ex nihilo*. Cette réflexion sur le caractère non-reproductible de l'espace urbain est particulièrement importante pour le courant théorique marxiste dans lequel s'inscrit C. Topalov : le terrain urbain constructible n'étant pas produit, il a certes un prix de demande mais n'a pas de valeur à proprement parler, c'est-à-dire pas de *prix régulateur* qui découlerait de coûts de production. La rente foncière est ainsi liée à la capacité qu'offre un terrain de *profiter* des externalités positives propres à l'urbanisation [Davezies, 2003]. Suivant cette considération, la rémunération que constitue la rente peut donc être considérée comme un droit sur une partie du *surplus* produit par la société [Topalov, 1984].

La rente foncière est *fixée* par le biais d'un investissement en capital sur un terrain : cela traduit le fait que lorsque le promoteur immobilier met en vente des logements ou des locaux, il ne vend pas seulement un bâti, construit sur un support, le terrain, mais aussi un emplacement spécifique au sein du tissu urbain. L'espace est à l'origine de *rentes différentielles*, c'est-à-dire que pour un investissement en capital identique, la rente foncière sera plus élevée sur un terrain que sur

un autre, moins bien situé.

Le rapport de force entre propriétaires fonciers et promoteurs privés pour l'appropriation de la rente foncière

Un second apport théorique du compte-à-rebours de C. Topalov est de soulever le problème de la répartition de la rente foncière associée à un terrain et fixée à l'occasion d'une opération immobilière. C. Topalov montre en particulier que cette rente est l'objet d'un rapport de force permanent entre propriétaires fonciers et investisseurs capitalistes utilisant l'espace comme une fonction de production. Le compte-à-rebours permet surtout de prendre en considération le fait fondamental que, en tant qu'acteur capitaliste rationnel de la production immobilière, le promoteur privé est désireux de dégager un profit, condition *sine qua non* de son activité : à partir d'un certain prix, un terrain ne trouvera plus d'acheteur car il ne permettra plus de générer des bénéfices. Cette approche pose donc directement la question du rôle des différents acteurs du processus de production immobilière et de l'articulation de leurs stratégies respectives.

Les propriétaires fonciers ont toujours intérêt à faire jouer au maximum la concurrence entre opérateurs immobiliers afin d'obtenir l'intégralité de la rente foncière, ce qui va correspondre à un niveau des prix foncier permettant seulement d'assurer au promoteur le minimal admissible en termes de rémunération de ses activités et de taux de rentabilité pour le capital investi. En effet, au-delà d'un tel prix, les promoteurs ne pourraient tout simplement plus réaliser d'opérations immobilières, le secteur étant en concurrence avec d'autres types de placement (industriels, financiers) pour attirer les détenteurs de capitaux. Or, l'enjeu pour le promoteur privé – en tant qu'acteur autonome – va être d'éviter au maximum une telle situation où le propriétaire foncier s'approprie l'intégralité de la rente foncière. Pour ce faire, il va mettre au point des *stratégies spatiales* visant à dégager des *surprofits de localisation*, c'est-à-dire à s'approprier une partie de la rente foncière au détriment des propriétaires¹⁰.

En effet, selon la situation du terrain, le rapport de force va être plus ou moins favorable au promoteur ou au propriétaire foncier, notamment en fonction du niveau de l'offre foncière et de son degré de substituabilité. Or, comme nous l'avons vu, le marché francilien se caractérise par un gradient centre-périphérie de substituabilité, mais aussi de rareté de la ressource foncière. Plus l'on se reproche du centre de l'agglomération, plus la ressource foncière devient difficilement substituable. En outre, dans un contexte français marqué généralement par une forte attractivité et valorisation des espaces centraux, l'accès à la ressource foncière devient *a priori* plus difficile et concurrentielle au fur et à mesure que l'on se reproche de ces derniers.

10 « on appellera "surprofit de localisation" (ou surprofit foncier) approprié par le promoteur la différence entre le prix d'achat du terrain et le prix de demande maximale admissible qui ramènerait le taux de profit du capital de promotion au taux minimum admissible. » [Topalov, 1974]

On peut considérer deux situations extrêmes opposées :

– dans un contexte très périphérique, mais répondant aux exigences minimum de constructibilité, caractérisé par une sur-offre foncière et une substituabilité élevée des terrains, si les prix demandés par les propriétaires fonciers sont jugés trop élevés, les promoteurs, ou tout autre acteur spatial en quête d'un terrain, peuvent se tourner facilement vers d'autres offres équivalentes et moins onéreuses. Ils sont donc en position favorable pour capter une grande part de la rente foncière, mais celle-ci sera potentiellement beaucoup moins importante, dans l'absolu, que dans les espaces les plus centraux. En outre, pour les opérations les plus périphériques, les risques en termes de commercialisation des logements produits risquent d'être plus importants étant donné l'éloignement important vis-à-vis des fonctions attractives pour les acheteurs potentiels.

– à l'inverse, dans les espaces centraux et les plus attractifs des agglomérations, la ressource foncière se fait plus rare et infongible. Les propriétaires fonciers s'y retrouvent donc en situation de quasi-monopole face aux promoteurs et la mise en concurrence entre promoteurs peut alors facilement déboucher sur des comportements spéculatifs. L'économiste M. Vincent a bien résumé les implications d'une telle situation :

« si (certains acquéreurs opérateurs intéressés par un terrain) se retirent à un certain niveau de prix, en jugeant l'opération trop risquée, il en reste finalement toujours un qui acceptera le prix élevé en "pariant" sur la possibilité de récupérer sa mise au cours de la vente, un an après, des logements. » [Vincent, 1986].

Le directeur commercial du promoteur Bouwfonds Marignan, rencontré à l'occasion de la préparation de ce travail de thèse, conforte cette idée lorsqu'il nous expose le *paradoxe du promoteur* :

« Il faut absolument que nous réalisons des opérations. C'est notre travail! Si nous ne le faisons pas, l'entreprise périclité. Mais, à l'inverse, si nous achetons des terrains trop chers et que nous prenons trop de risques, alors l'entreprise va être en difficulté. En tout cas, il faut se décider vite, car si nous ne saisissons pas les opportunités qui se présentent, un de nos concurrents le fera. »

Dans les zones centrales caractérisées par une sous-offre foncière, les propriétaires fonciers, bien loin de subir la domination des promoteurs immobiliers et des autres acteurs spatiaux qui constituent la demande de terrains, peuvent donc mettre à profit, dans une optique spéculative et grâce à une mise en concurrence très forte de ces acteurs, les anticipations de ces derniers à la hausse des prix sur les marchés immobiliers. Il en découle finalement une augmentation continue des prix fonciers, en une véritable prophétie auto-réalisatrice. En outre, dans les contextes où le rapport de force se fait en faveur des propriétaires fonciers, ceux-ci peuvent également, en période récession immobilière, entretenir la rareté foncière en reportant la vente de leur terrain plutôt que

d'accepter une baisse du niveau des prix fonciers – effet dit de *cliquet* qui entraîne un blocage contra-cyclique des prix fonciers à la baisse [Renard, 2003].

Les conséquences, exposées ci-dessus, propres aux zones les plus attractives et centrales des agglomérations ont pu être présentées comme la règle générale du fonctionnement des marchés fonciers. Les propriétaires fonciers ont pu alors être pointés du doigt comme l'unique source de l'augmentation des prix fonciers (que les prix immobiliers répercuteraient mécaniquement) et de la *crise du logement* en France [Topalov, 1984]. Or, le compte à rebours s'oppose à de telles considérations d'ordre général sur les marchés fonciers et immobiliers. Ce calcul est systématiquement appliqué, et fondamentalement géographique : le diagnostic à en tirer va en effet fortement varier, comme nous l'avons vu, selon la localisation des terrains considérés, en fonction de leur rareté et de leur substituabilité. Ni les propriétaires fonciers, ni les acteurs spatiaux demandeurs de terrains ne sont donc systématiquement dominés ou dominants les uns par rapport aux autres. En outre, même pour des terrains à la situation particulièrement avantageuse, les promoteurs doivent *valider* les stratégies spéculatives des propriétaires fonciers pour les rendre effectives. Et même si le compte à rebours laisse certes une certaine marge d'appréciation aux promoteurs, qui peuvent anticiper sur la hausse des prix immobiliers, il n'est pas possible de présenter ces acteurs immobiliers comme toujours prêts à valider la spéculation foncière des propriétaires.

Par ailleurs – et c'est un point fondamental –, les promoteurs sont eux aussi vecteur d'inflation dans la mesure où ils ont tout autant intérêt que les propriétaires fonciers à parier sur une telle hausse pour maximiser la rente foncière captée par eux à l'occasion d'une opération. Dans l'absolu, les promoteurs privés ont intérêt à produire, pour un territoire donné, des opérations situées dans le segment de marché le plus cher susceptible de rencontrer une demande solvable, tout en conservant des vitesses de commercialisation correctes. La promotion privée est bien un vecteur de changements des usages du sol urbain, changements qui, dans la majorité des cas, s'effectuent en faveur de nouveaux usages plus valorisés que les usages antérieurs. Il n'est donc pas possible de déduire, de façon générale, que les propriétaires fonciers ou des opérateurs immobiliers, est le responsable de l'inflation immobilière. Plus largement encore, il faut que les paris spéculatifs, les anticipations des promoteurs soient validées *in fine* par les acquéreurs dont la solvabilité et les dispositions à payer fixent le niveau réel des prix immobiliers. Mais là encore, tout est question de rapports de force, sachant également que pour l'utilisateur final, la dépense logement est fondamentalement une dépense contrainte, le logement constituant un besoin de base : sur un marché immobilier tendu, le rapport de force sera favorable à l'offre de logements, celle-ci cherchant alors à maximiser le taux d'effort¹¹ des acquéreurs.

11 La part de leur revenu consacré au logement.

Rente foncière et stratégies des promoteurs pour dégager des « surprofits de localisation »

En tant que calcul décisionnel, le compte à rebours nous permet de mieux saisir les stratégies de localisation des opérations des promoteurs : entre les différentes possibilités qui s'offrent à eux en matière de localisations, les promoteurs choisiront en effet en priorité, en fonction de leurs anticipations et du risque qu'ils sont prêts à encourir, celles à même de générer les rendements les plus importants pour le capital investi. Ainsi, si construire dans des zones centrales et attractives constitue généralement une assurance contre les invendus et plus généralement assure des vitesses de commercialisation convenables, ce risque moindre se paie néanmoins par des rendements plus faibles dans la mesure où le prix du foncier, et donc le propriétaire foncier, capte alors une très grande part de la rente foncière globale attachée au terrain. À partir d'un certain niveau de prix foncier, le risque peut même augmenter que le promoteur ne parvienne même pas à obtenir les rendements minimum attendus du fait de la contraction de la demande solvable potentielle et de la dégradation des vitesses de commercialisation en découlant. Le promoteur privé n'a donc pas toujours intérêt à produire ses opérations dans les zones les plus chères des agglomérations.

Or, comme le montre C. Topalov, les stratégies spatiales que peuvent mettre en œuvre les promoteurs pour dégager un *surprofit de localisation*, c'est-à-dire afin de capter une part de la rente foncière supérieure à la part minimale acceptable, ne se limitent pas uniquement à des stratégies spéculatives fondées sur l'investissement dans les espaces centraux les plus attractifs et les plus chers. Le but des promoteurs privés, en tant qu'acteurs capitalistes, n'est pas, en soi, de produire des logements chers accessibles uniquement aux ménages et/ou investisseurs les plus aisés, mais bien de générer *in fine* des *surprofits de localisation* qu'ils puissent s'approprier, en limitant les risques de commercialisation. Il n'existe donc pas de règle simple reliant stratégies de localisations des promoteurs et évolution des prix immobiliers. Les stratégies mises en place par les promoteurs sont, par ailleurs, amenées à évoluer, chaque arbitrage étant par définition temporaire : outre les évolutions de l'environnement macro-économique, les prix fonciers tendent par définition à s'adapter aux stratégies des promoteurs en vue de permettre aux propriétaires fonciers de s'approprier une part de plus en plus importante de la rente foncière. Les surprofits dégagés par les promoteurs à un moment donné pour une localisation donnée vont donc tendre à décroître sur le moyen terme, encourageant les promoteurs à adapter constamment leurs stratégies spatiales.

C. Topalov distingue ainsi plusieurs *politiques*¹² foncières permettant de s'approprier un *surprofit de localisation* :

– Une première stratégie consiste à rechercher des *surprofits de conjoncture* en pariant sur l'inflation des prix immobiliers dans l'espoir que ceux-ci viennent plus que compenser le renchérissement du facteur de production qu'est la ressource foncière. Le *surprofit* obtenu découle alors de ce décalage, facilité également, en période de haute activité, par des délais de commercialisation plus courts. Le

12 Dans l'ouvrage de C. Topalov, le terme de *politique* est clairement l'équivalent du terme de *stratégie* que nous employons pour notre part dans cette thèse.

marché privilégié, tel que défini par C. Topalov (cf. supra) constitue l'espace de prédilection de telles stratégies en tant qu'il est le plus soumis à de telles dynamiques spéculatives.

– Une stratégie alternative consiste, quant à elle, à rechercher des *surprofits d'innovation commerciale*. Il s'agit de faire d'un terrain un usage plus productif que la moyenne, en jouant notamment sur les segmentations du marché immobilier. Mais lorsque le nouveau type d'opérations plus rentable sera devenu la norme au sein de l'espace concerné, il faudra aller construire *ailleurs* afin de s'approprier de nouveau cette forme de surprofit. Selon C. Topalov, ces stratégies d'innovation commerciale sont à l'origine même du processus de transformation des usages du sol dans une agglomération. À la différence de la stratégie précédente, les stratégies d'innovation commerciale concernent avant tout le *marché normal*. En effet, proposer des usages plus productifs, en matière résidentielle, suppose d'intervenir sur des marchés où les produits immobiliers destinés aux populations les plus aisées ne soient pas déjà la norme.

On peut distinguer deux variantes de ce dernier type de stratégie selon que la localisation de l'opération soit centrale ou périphérique :

– La *conquête des quartiers populaires*¹³ est définie par C. Topalov comme la stratégie consistant à générer des surprofits d'innovation commerciale en produisant des opérations résidentielles dans des quartiers populaires au profit de populations plus aisées venant de l'extérieur. Cette stratégie n'est valable que dans des quartiers relativement centraux. En effet, les populations plus aisées qui choisissent de s'implanter ainsi dans des quartiers au niveau social globalement inférieur au leur ne le font que dans la mesure où ils parient sur l'intégration de leur nouveau lieu de résidence, à plus ou moins court terme, au *marché privilégié* (cf. aussi à ce sujet les analyses de N. Smith infra).

– La recherche du *surprofits d'urbanisation* consiste, pour un promoteur, à anticiper et à participer à la fois de la croissance urbaine en bâtissant des espaces jusque-là non-bâti, dont le prix foncier est déterminé « par l'utilisation agricole et non plus par la concurrence d'autres constructeurs ». Ces stratégies visent donc, par définition, les espaces périphériques de l'agglomération.

Enfin, une stratégie plus transversale, susceptible de se coupler aux stratégies précédentes, consiste à anticiper sur des événements à même d'entraîner une valorisation des terrains alentour : cela recouvre l'ouverture à la constructibilité et/ou l'aménagement, d'une zone, ou – pour les espaces déjà urbanisés – la construction d'infrastructures et/ou d'équipements publics ou privés. Dans la même optique, l'obtention de dérogations en matière de droit à construire auprès des responsables publics locaux peut également permettre de dégager un surprofit. Plus la taille du promoteur sera grande, plus son pouvoir de négociation en la matière sera important. On peut également associer à cette catégorie les différents bénéfices liés, pour un promoteur, à la production d'opérations au sein

13 C. Topalov distingue également une stratégie reposant sur *l'équipement des interstices ou des franges du tissu urbain* qui, mis à part le fait qu'elle suppose une opération d'aménagement foncier en sus de l'opération strictement immobilière, ne diffère pas fondamentalement de la stratégie présentée de *conquête des quartiers populaires*.

d'opérations publiques d'aménagement (ZAC, Villes nouvelles, etc.) : facilités administratives, aménagement planifié, charges foncières réduites, meilleure anticipation sur le prix de revient de l'opération, production d'externalités positives d'agglomération, risques de commercialisation moindres, etc.

Il ressort des analyses qui précèdent que les stratégies des promoteurs se définissent au croisement de deux variables fondamentales que sont **le niveau des prix immobiliers**, qui indiquent si une opération s'inscrit au sein du marché immobilier *normal* ou *privilegié*, et **la situation dans l'agglomération**, plutôt centrale ou plutôt périphérique. On peut résumer schématiquement par un tableau les trois principales stratégies spatiales de la promotion privée examinées ci-dessus (**cf. tableau infra**).

Il s'agit là de stratégies *du point de vue et à l'échelle du promoteur* et non à l'échelle des territoires qui font l'objet de constructions neuves. Prenant cela en compte, les noms donnés dans notre tableau aux stratégies spatiales des promoteurs ont été choisis de façon à ce que ceux-ci prêtent le moins possible à confusion. Par exemple, on aurait sans doute pu parler, à propos des *stratégies d'innovation dans des espaces centraux* de *stratégies de gentrification*. Mais si le concept de *gentrification* renvoie bien à l'idée d'une *conquête des quartiers populaires*, il est cependant plus souvent associé à des changements territoriaux d'ensemble. Or, l'intervention, au sein d'une commune, d'un promoteur suivant une telle *stratégie d'innovation commerciale* n'implique pas nécessairement, d'autant plus si ce promoteur agit de façon isolée, que la commune en question soit sujette à d'intenses processus globaux de gentrification, c'est-à-dire au remplacement, à une échelle large, des populations résidant en son sein par des populations plus aisées, à une amélioration d'ensemble de son parc de logements, etc.

De même, nous préférons parler de *stratégie spéculative sur le marché privilégié* que de stratégie de *conjoncture*. En effet, étant donné l'augmentation continue des prix sur le marché francilien depuis le milieu des années 1990, la notion de *conjoncture* employée par C. Topalov dans les années 1970 perd de son sens lorsqu'elle est employée pour décrire la période récente. Nous précisons bien que ces stratégies s'exercent sur le marché privilégié dans la mesure où les autres types de stratégies peuvent également engendrer éventuellement des dynamiques spéculatives dans les marchés locaux où elles s'inscrivent.

Tableau : les trois stratégies de localisation des promoteurs privés au croisement des variables « prix immobiliers » et « distance au centre de l'agglomération ».

		Situation dans l'agglomération	
		Centrale	Périphérique
Niveau des prix immobiliers	Marché privilégié	<p>Stratégies spéculatives sur le marché privilégié :</p> <ul style="list-style-type: none"> – pari sur l'inflation immobilière pour obtenir des <i>surprofits de conjoncture</i> – marchés <i>privilégiés</i> centraux et attractifs : <i>prix de monopole</i> supérieurs au <i>prix régulateur</i>, reflets de hiérarchies spatiales marquées – rareté du foncier et faible substituabilité des emplacements → rapport de force en faveur des propriétaires fonciers : charges foncières importantes – cibles : les populations les plus aisées 	
	Marché normal	<p>Stratégies d'innovation dans des espaces centraux :</p> <ul style="list-style-type: none"> – recherche de <i>surprofits d'innovation commerciale</i> à travers la <i>conquête de quartiers populaires</i> – marchés <i>normaux</i> centraux, mais aux prix proches du <i>prix régulateur</i> – faiblesse globale de la construction neuve : foncier disponible et emplacements substituables → rapport de force dans un premier temps en faveur des producteurs immobiliers – cibles : des populations plus aisées que les populations initialement présentes 	<p>Stratégies d'innovation dans des espaces périphériques :</p> <ul style="list-style-type: none"> – recherche de <i>surprofits d'innovation commerciale</i> à travers l'<i>urbanisation</i> de terrains précédemment non-bâties – marchés <i>normaux</i> périphériques, <i>prix régulateur</i> – ressource foncière importante, très forte substituabilité des terrains → rapport de force structurellement en faveur des producteurs immobiliers : faibles charges foncières – cibles : les moins aisés parmi les ménages solvables

Le mécanisme du « rent-gap » (différentiel de rente) et la dimension historique des choix de localisation (N. Smith).

Tandis que C. Topalov fournit des outils théoriques permettant de mieux appréhender la dimension spatiale des stratégies des promoteurs sur le court ou le moyen-terme, l'apport de N. Smith a surtout porté sur le caractère historique des dynamiques de localisation des opérations immobilière, c'est-à-dire sur leurs évolutions sur le long terme. Le mécanisme du *rent-gap*, qu'il met en évidence, s'inscrit dans le même cadre théorique que celui proposé par Topalov, c'est-à-dire au sein d'une *géographie de l'appropriation de la rente*. Mais là où ce dernier se focalisait sur le rapport de force opposant propriétaires fonciers et promoteurs, N. Smith insiste surtout, en ce qui le concerne, sur la temporalité et les cycles attachés à la captation d'une rente foncière : selon lui, il existe une *rente potentielle* attachée à tout terrain (*potential ground rent*), qui augmente au fur et mesure qu'une agglomération se développe. Or, la rente foncière, pour se concrétiser, doit systématiquement être captée par le biais d'un investissement en capital. Mais cette rente réellement captée pour un usage donné du sol (*capitalized ground rent*), étant donné le coût et le caractère fondamentalement durable des biens immobiliers, ne peut, de son côté, qu'aller en déclinant sur le long terme. Cela entraîne la formation d'un *différentiel (gap)* croissant entre *rente potentielle* et *rente réellement captée*. Le promoteur immobilier peut chercher à tirer profit de ce décalage historique à travers la production d'une opération immobilière, afin de s'approprier ce *différentiel de rente*, ou encore, pour reprendre l'expression de N. Smith, de le *clore* (*closure of the rent-gap*) [Smith, 1979].

La création d'un *différentiel de rente* est inévitable pour au moins deux raisons : le temps passant, la dégradation du bâti existant, les progrès technologiques en matière de conception et de construction du bâti urbain, de même que l'émergence d'usages du sol plus rémunérateurs, finissent par imposer, hormis bâtiments d'exception et/ou patrimonialisés, la nécessité d'une *reconstruction de la ville sur elle-même*. À partir d'un moment, ne plus investir pour tenter de maintenir la rentabilité de vieux investissements immobiliers, qui ne sont plus structurellement à même de capter toute la *rente potentielle*, devient une attitude rationnelle pour les propriétaires. Cela est d'autant plus vrai que les prix immobiliers et fonciers, et les loyers pratiqués pour un bien immobilier donné, ne vont pas uniquement dépendre de ses qualités intrinsèques et de son état d'entretien, mais aussi en grande partie des caractéristiques de son *quartier* d'implantation considéré dans son ensemble. Cela recouvre en particulier le niveau de dégradation moyen du bâti au sein de ce dernier, ainsi que ses caractéristiques sociales. Ces variables ne vont donc pas dépendre des actions d'un seul propriétaire, mais résulter d'une conjonction de multiples stratégies individuelles. Plus le temps passe, et plus les chances augmentent que le quartier dans son ensemble se *dégrade* selon ces deux dimensions sociales et immobilières.

Si les travaux de N. Smith portent essentiellement sur les processus de gentrification, il faut cependant souligner que le mécanisme du *rent-gap* demeure valide en-dehors de ce cadre. En effet,

toute opération immobilière s'appuie sur l'hypothèse de l'existence d'un *différentiel de rente* pour la localisation choisie pour son implantation, condition indispensable pour qu'un promoteur immobilier puisse espérer dégager un profit. Cette généralisation du principe du *rent-gap* n'équivaut donc pas à étendre outre mesure la portée du concept de *gentrification* auquel il est souvent associé. On peut critiquer à cet égard la géographe L. Lees lorsqu'elle propose le concept de *super-gentrification* pour désigner un approfondissement du processus de gentrification dans des espaces déjà précédemment gentrifiés – c'est-à-dire *grosso modo* pour désigner le remplacement d'une classe moyenne supérieure par une classe de *super-riches*, issue notamment des milieux financiers [Lees, 2003]. Ailleurs, la même auteur forge, avec M. Davidson, le concept de *new-build gentrification* pour décrire le développement résidentiel d'anciennes friches industrielles portuaires londoniennes [Lees et Davidson, 2005, 2010]. Une telle inflation théorique, au risque de brouiller totalement le contenu et la spécificité du concept de *gentrification* avec la perte de sa dimension *populaire*, ne trouve-t-elle pas tout simplement sa source dans le constat fait plus haut, selon lequel la formation de *rent-gap* ne concerne pas uniquement les espaces en voie de gentrification ?

Implications géographiques du rent-gap

N. Smith inscrit les processus de gentrification qu'il étudie au sein d'un modèle plus général de développement des métropoles américaines. Il analyse en effet avant tout la gentrification comme le résultat d'un mouvement de retour vers les centres des capitaux, non des ménages (*back-to-the-city movement by capital not people*¹⁴). La gentrification découle, à ses yeux, d'un renversement du mouvement des capitaux, qui, avant l'émergence de ce processus, allaient systématiquement vers la périphérie des villes (processus de *suburbanisation*). Les zones périurbaines présentaient ainsi auparavant les meilleures opportunités pour capter des *différentiels de rente*. Cela s'effectuait au détriment de centre-villes qui, faute d'investissements, tendaient à se dégrader. En extrapolant une telle conception sur le long terme, on aboutit à l'hypothèse de cycles d'investissements et de désinvestissements (et donc de dégradation et de rénovation) opposant la périphérie des villes à leur centre – ce que Smith qualifie de *locational seesaw*¹⁵.

La rente potentielle allant constamment en augmentant avec le développement urbain, la création d'un décalage ne suppose cependant pas nécessairement une dégradation avancée de l'habitat, ni un appauvrissement très poussé d'un quartier. Bien au contraire, une dégradation et/ou un appauvrissement trop importants d'un territoire peuvent constituer un frein important aux investissements immobiliers, et donc aux changements d'usage du sol, en son sein. Les promoteurs immobiliers n'ont donc pas forcément intérêt à produire là où les *différentiels de rente* sont les plus importants. Le *rent-gap* est donc bien plus opératoire en tant que mécanisme explicatif des évolutions urbaines qu'en tant qu'outil prédictif. Il ne saurait par ailleurs dispenser d'une analyse précise des contextes locaux de production et des stratégies des acteurs impliqués. Par exemple, un

14 Processus qui donne son titre à son article fondateur de 1979.

15 Expression difficilement traduisible littéralement. L'équivalent le plus proche en français serait : *balancement en termes de localisations*.

promoteur ne prendra généralement pas le risque de produire une opération isolée d'un standing nettement supérieur au bâti existant d'un quartier donné, de peur de ne pas attirer une demande solvable suffisante. C'est pourquoi, notamment, la gentrification des espaces populaires des grandes agglomération ne découle pas d'implantations aléatoires, mais suppose généralement une progression en *front pionnier*, permettant aux acteurs actifs dans ce processus de limiter leur prise de risque immobilier [Smith, 1996 ; Clerval, 2010]. Si dans certains cas, les structures résidentielle et sociale d'un espace urbain opposent en soi une résistance aux potentielles velléités extérieures de changements d'usage des sols, sans que cela nécessite pour autant une mobilisation active de la part des habitants, ils arrivent aussi cependant que ces derniers soient à l'origine des blocages rencontrés. Cela se traduit notamment par une inflation, en particulier dans les communes aisées, des recours administratifs contre des permis de construire délivrés par les mairies, ou encore contre des modifications prévues des documents d'urbanisme [Hai-Vu et Kirat, 2008]. Cette tendance, qui va souvent à l'encontre d'une volonté politique de densification des communes concernées, s'inscrit alors dans un courant de pratiques que l'on pourrait qualifier de *malthusianisme foncier* [Charmes, 2011].

Conclusion : La promotion privée crée-t-elle sa propre demande ?

Réfléchir aux stratégies de localisation des promoteurs privés peut finalement nous mener à la question sous-jacente de la *responsabilité* des promoteurs dans les grandes évolutions urbaines. La promotion privée accompagne-t-elle seulement les aspirations pré-existantes des ménages ou bien est-elle autonome au point de pouvoir générer elle-même sa propre demande ? Une telle question n'appelle pas une réponse tranchée : insister sur les stratégies des producteurs immobiliers ne doit pas nous faire oublier que les logiques de l'offre et de la demande sont toujours inextricablement liées [Hamnett, 1991]. L'évaluation de leurs poids respectifs dans les processus urbains aboutira à des réponses diverses selon les espaces et objets d'étude abordés.

Cela étant dit, les localisations des opérations des promoteurs privés, en particulier lorsque celles-ci s'appuient sur des *stratégies d'innovation commerciale*, peuvent contribuer à orienter une demande diffuse et avoir un impact direct sur les évolutions de certains espaces. Au contraire, les *stratégies spéculatives sur les marchés privilégiés* s'appuient sur l'hypothèse d'un maintien, voire d'un renforcement, de la préférence pré-existante de la demande pour les marchés centraux et attractifs. Une autre façon, pour les producteurs immobiliers, d'influencer la demande consiste dans l'élaboration et la mise sur le marché de nouveaux produits, de nouveaux concepts immobiliers : le *besoin* pour des lotissements fermés et sécurisés en France, notamment à destination des seniors, est – aussi limité soit-il sur un plan quantitatif – en majeure partie une construction marketing de promoteurs, désireux d'importer et de diffuser le modèle des *gated communities* sur le marché hexagonal [Charmes, 2005 ; Le Goix, 2006]. De même, nous avons vu que la popularisation de l'investissement locatif auprès des ménages dans les années 1990, loin de relever d'une demande

spontanée, avait été très fortement encouragée par la promotion privée, notamment au travers d'un lobbying soutenu auprès des autorités publiques pour proroger les dispositifs fiscaux qui y sont associés. Les derniers débats appelant à un renforcement du dispositif dit *Duflot*, rentré en vigueur le 1^{er} janvier 2013, face à la phase basse que connaît actuellement le secteur de la construction immobilière, sont venus encore une fois le rappeler. C. Duflot, ancienne ministre du logement, a pu ainsi déclarer suite à la remise en cause d'une partie de la loi ALUR¹⁶, et l'annonce par le Premier Ministre M. Valls d'un nouveau plan de relance de la construction :

« En cédant à certains promoteurs, le gouvernement prend le risque de poursuivre un mouvement d'augmentation artificielle des prix, alors que leur baisse est nécessaire, et de faire construire des logements là où les besoins sont inexistants. En misant sur l'héritage, il prend le parti de concentrer le patrimoine et de renforcer les mécaniques de rente, ce qui ne résoudra pas la crise du logement. »¹⁷

16 Loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'Accès au logement et un urbanisme rénové

17 Interview de C. Duflot, publiée dans le monde daté du 05/09/14.

Chapitre 3.

Le contexte géographique francilien de l'activité des promoteurs privés – le poids des usages hérités du sol urbain

Introduction du chapitre

Un des apports théoriques majeurs du *paradigme de la production* prôné par C. Topalov est, en se plaçant du point de vue des acteurs de l'offre de logements, d'appeler à penser l'*ancrage* d'une opération immobilière au sein d'un espace urbain comme fondamentalement problématique. En effet, les *usages* préexistants du sol urbain vont constituer un frein, plus ou moins important, aux acteurs de la production immobilière et plus largement aux évolutions urbaines. Ces *usages hérités* ont tout d'abord, à travers le bâti, une dimension proprement *matérielle*. C'est le constat d'un auteur comme N. Smith lorsqu'il met l'accent sur les caractéristiques fondamentales des produits immobiliers que sont leur fixité et leur durabilité pour expliquer comment des investissements immobiliers anciens limitent et orientent les investissements immobiliers actuels.

Mais cette structure matérielle des espaces urbains, issue de phases d'urbanisation successives, sert de support et s'articule à d'autres structures. Elle s'articule ainsi aux *usages sociaux et économiques* qui sont faits des espaces urbains, usages qui vont avoir un impact majeur sur la *valeur immobilière* attribuée à ces derniers. Elle s'articule également aux *usages résidentiels* du bâti, qui peuvent être abordés notamment à travers une variable comme le statut d'occupation des logements [Trouillard, 2011]. Nous nous inscrivons ici dans la perspective des travaux de la géographe C. Rhein, qui a insisté sur la nécessité, pour comprendre la généalogie des structures socio-géographiques et résidentielles des grandes métropoles, de s'intéresser aux dynamiques de leur tissu urbain, *mémoire* concrète de leurs cycles de croissance successifs. Cela l'a amenée à aborder le rôle joué par le parc de logements et ses dynamiques dans plusieurs processus, comme la répartition de la population âgée en Île-de-France [Rhein, 1987], la mobilité des ménages [Rhein, 1990], ou encore de la ségrégation résidentielle [Rhein et Brun, 1994 ; Rhein, 1998].

Avant toute analyse portant spécifiquement sur la production de logements par la filière promoteur en Île-de-France, il apparaît donc essentiel de situer cette activité dans son contexte géographique. C'est en particulier le cas lorsque l'analyse en question entend insister sur la dimension spatiale de l'activité des promoteurs privés. Cela suppose l'exploitation de variables à même de nous renseigner sur les structures évoquées ci-dessus, et donc d'améliorer notre compréhension des stratégies spatiales des promoteurs privés. Ces variables pourront en outre être directement mobilisées dans nos analyses statistiques de nos chapitres suivants. Au-delà du portrait de notre zone d'étude, il s'agit également de souligner les spécificités de la région parisienne par rapport au reste du territoire national, afin de mieux appréhender la portée de nos résultats.

Nous nous appuierons dans ce chapitre sur des variables issues des quatre derniers recensements (1982, 1990, 1999 et 2008/2010). Nous proposons dans un encadré une présentation des sources et un récapitulatif des variables mobilisées (**cf. infra**). Nous exploiterons ces données au moyen de méthodes statistiques descriptives uni- ou bi-variées et de l'outil cartographique. Nous reviendrons pour commencer sur les grandes phases de l'urbanisation francilienne au XXe siècle, à travers l'exploitation de la variable *âge des logements* (**3.1**). Nous nous pencherons ensuite sur les structures sociales de la métropole parisienne avec l'étude des catégories socio-professionnelles (CSP) de ses habitants (**3.2**). Puis nous aborderons la question des structures résidentielles de la métropole parisienne à travers l'analyse des *statuts d'occupation* des résidences principales (**3.3**). Enfin, à l'issue de ces analyses, nous reviendrons sur les principales dynamiques démographiques et du parc de logements en Île-de-France (**3.4**).

Encadré : Sources des données censitaires (RGP 1982, 1990, 1999, 2008 / 2010)

Les données censitaires utilisées pour les années 1982, 1990 et 1999 nous ont été fournies, à notre demande, par l'entremise du Réseau Quetelet (www.reseau-quetelet.cnrs.fr) et de l'équipe ADISP du Centre Maurice Halbwachs (CMH-ADISP). Les tableaux de données ont été téléchargés directement sur le site de l'INSEE (www.insee.fr) pour le recensement 2010 (2008 pour la variable « âge des logements », cette variable n'étant plus disponible dans les recensements suivants). Les données relatives à la population communale totale sont issues, pour les quatre recensements, d'un tableau unique téléchargé également sur le site de l'INSEE (« Base chiffres clés : évolution et structure de la population 2010 »).

Pour rappel, la méthode de recensement a évolué depuis 2004 et s'appuie désormais sur un roulement pluri-annuel dans le recueil de ses données (étalé sur 5 ans). Cela permet désormais à l'INSEE de proposer des données censitaires remises à jour chaque année. L'appellation « RGP 2010 » ne doit donc pas porter à confusion ; s'il s'agit bien des données censitaires disponibles pour l'année 2010, celles-ci ne portent pas uniquement sur 2010 – comme c'était le cas pour les recensements ancienne méthode –, mais constituent bien une synthèse de données recueillies sur plusieurs années successives (entre 2008 et 2012). Ce changement de méthode, qui s'accompagne de la modification de certaines nomenclatures – en particulier au niveau du mode de comptage de la population municipale –, soulève des problèmes de comparabilité entre les recensements relevant de l'ancienne méthodologie (ici les RGP 1982, 1990 et 1999) et ceux relevant de la nouvelle. Néanmoins, ceux-ci ont un impact *a priori* très mineurs, en particulier pour l'Île-de-France où les communes dépassent généralement les seuils d'erreurs les plus hauts indiqués par l'INSEE (200 habitants). Par ailleurs, les modifications de nomenclatures (ou tout du moins de modes de présentation des résultats) pouvant poser problème n'ont pas attendu la rénovation du recensement pour apparaître. On en trouve de nombreuses entre les RGP 1982 et 1990 par exemple, ce qui rend parfois difficile le suivi de certaines catégories spécifiques sur le long terme. Pour des renseignements complémentaires sur ces questions, je renvoie au site de l'INSEE, ainsi qu'à la présentation des tableaux censitaires proposée sur le site du Centre Maurice Halbwachs.

On propose dans un tableau (**cf. infra**) le nom des différents tableaux de données INSEE dont sont issues les informations relatives aux différentes variables utilisées dans ce chapitre.

Tableau : Tableaux INSEE utilisés pour les analyses statistiques du chapitre 3.

Variables	Population	Résidences principales / Nombre de ménages*	Âge des Logements	Catégories socio- Professionnelles (CSP – 8 postes)	Statuts d'occupation (STOC)
1982	Base chiffres clés : évolution et structure de la population 2010	T24blogc / T24bloga		S06apopc / S06apopa	T21logc / T21loga
1990	Base chiffres clés : évolution et structure de la population 2010	Log01dc / Log01dq		Pop51sc / Pop51sq	Log01dc / log01dq
1999	Base chiffres clés : évolution et structure de la population 2010	Log1ss		Mig3ss	Prin1ss
2008			LOG1		
2010	Base chiffres clés : évolution et structure de la population 2010	LOG2		Base chiffres clés : évolution et structure de la population 2010	PRINC2

* Par définition, le logement d'un ménage résidant dans une commune y est comptabilisé comme une résidence principale. Il y a donc équivalence entre le nombre de résidences principales et le nombre de ménages.

La variable *âge des logements* porte sur l'ensemble des logements franciliens (de toutes catégories : RP, résidences secondaires, logements vacants).

La variable *statut d'occupation* porte sur les ménages / RP. Il en va de même logiquement pour la variable *Résidences principales / Nombre de ménages*.

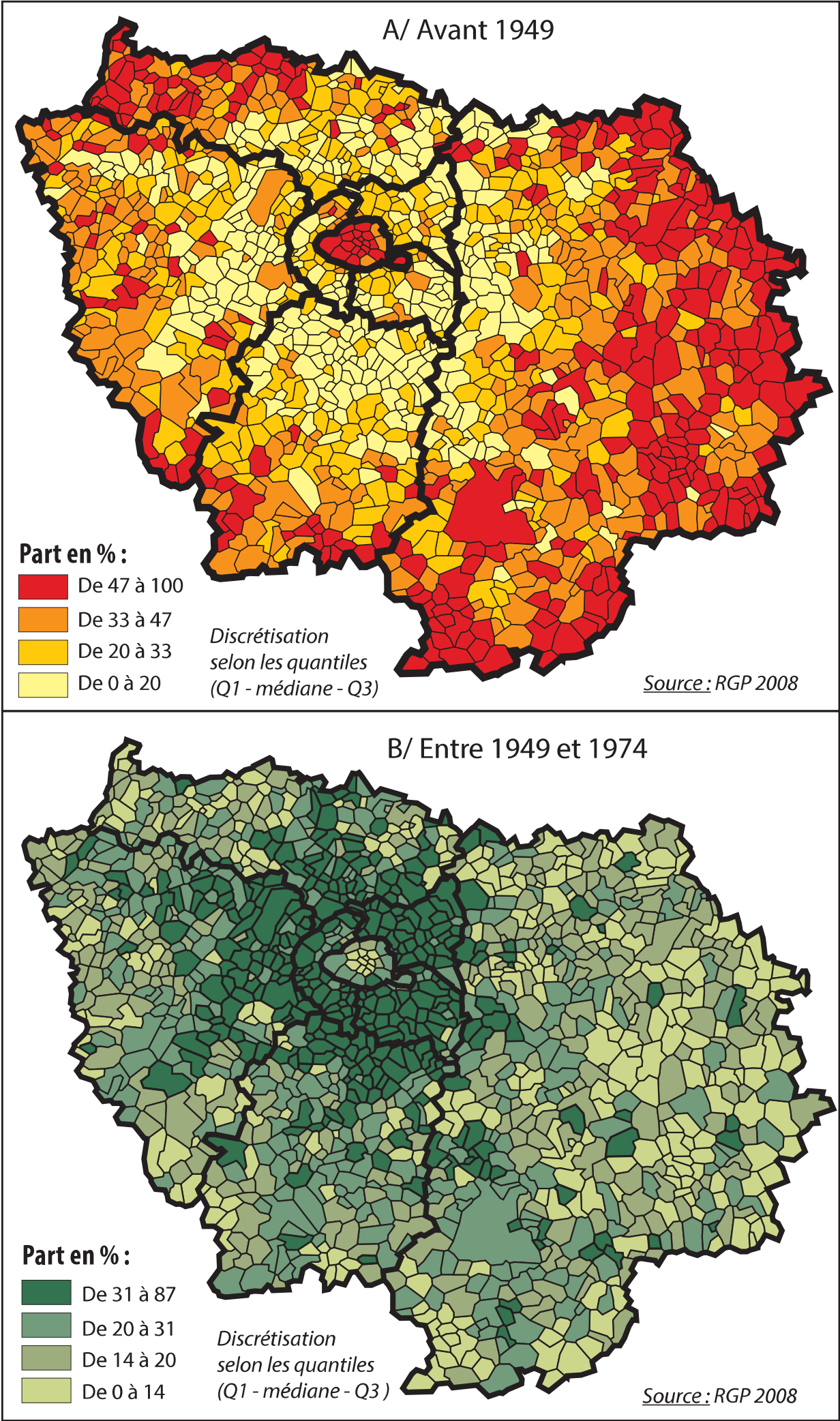
Les variables *population* et *CSP* portent sur l'ensemble de la population d'Île-de-France (et non uniquement sur les chefs de ménage comme c'est parfois l'usage pour la variable *CSP*).

3.1 Les grandes phases de l'urbanisation francilienne à travers l'âge des logements : le bâti comme *mémoire* des évolutions urbaines

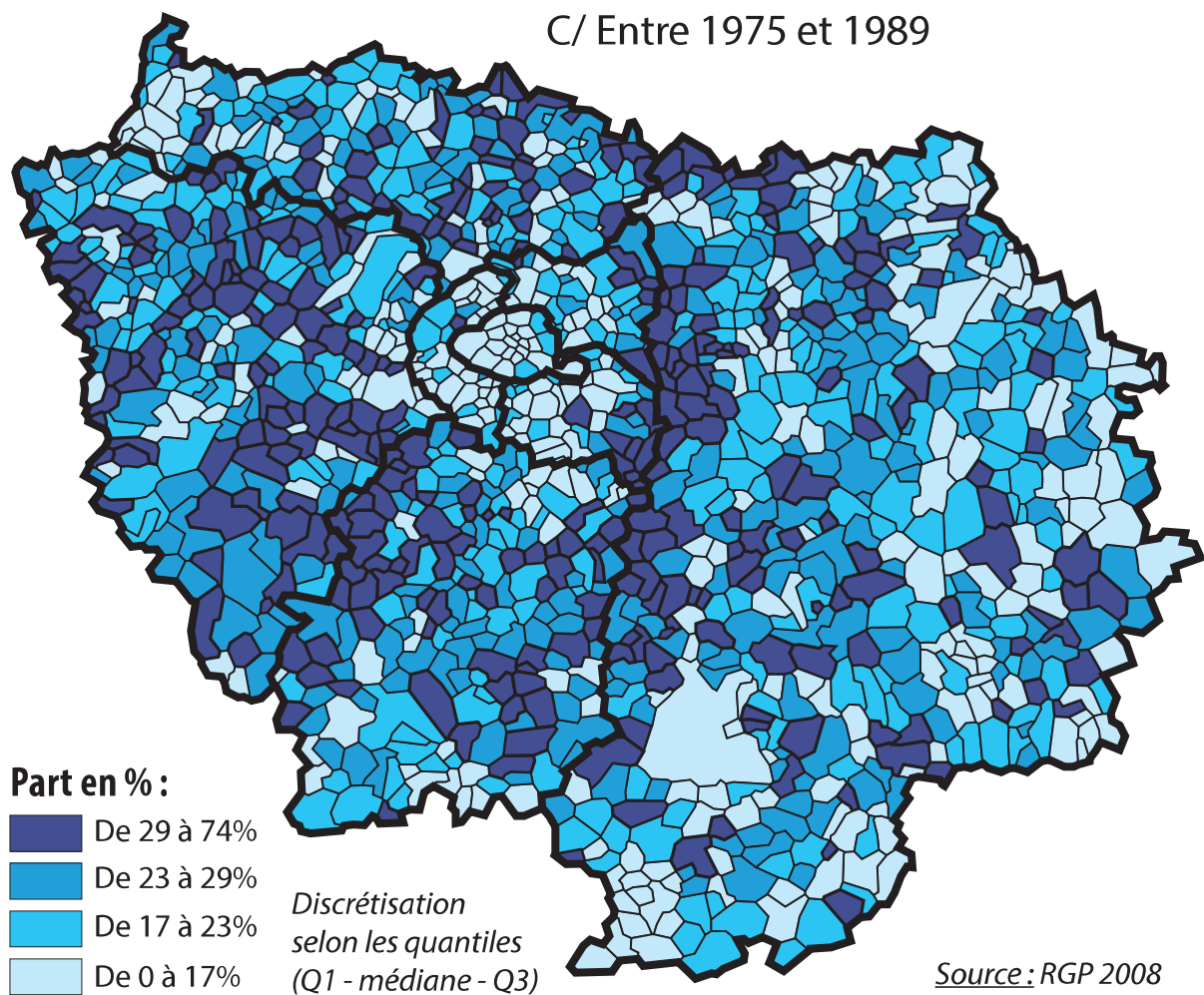
La variable *âge des logements* du recensement de 2008¹ offre un bon point d'entrée sur la dimension temporelle de l'espace urbain francilien, en informant, pour chaque commune, sur la part des logements produits à différentes périodes historiques. Par définition, cette variable ne porte que sur le parc de logements encore existant en 2008, c'est-à-dire sur des usages hérités du sol urbain qui se sont maintenus jusqu'à cette date. Pour tenter une métaphore géologique, nous pourrions donc dire que les résultats statistiques et cartographiques présentés portent, notamment pour les périodes historiques les plus anciennes, sur les *couches* de logements les plus résistantes des phases d'urbanisation successives (cf. Fig. 3-1 et 3-2).

1 Dernier recensement en date pour lequel cette variable est disponible (cf. encadré supra).

Figure 3-1 : Part des logements selon leur époque d'achèvement



C/ Entre 1975 et 1989



D/ Entre 1990 et 2005

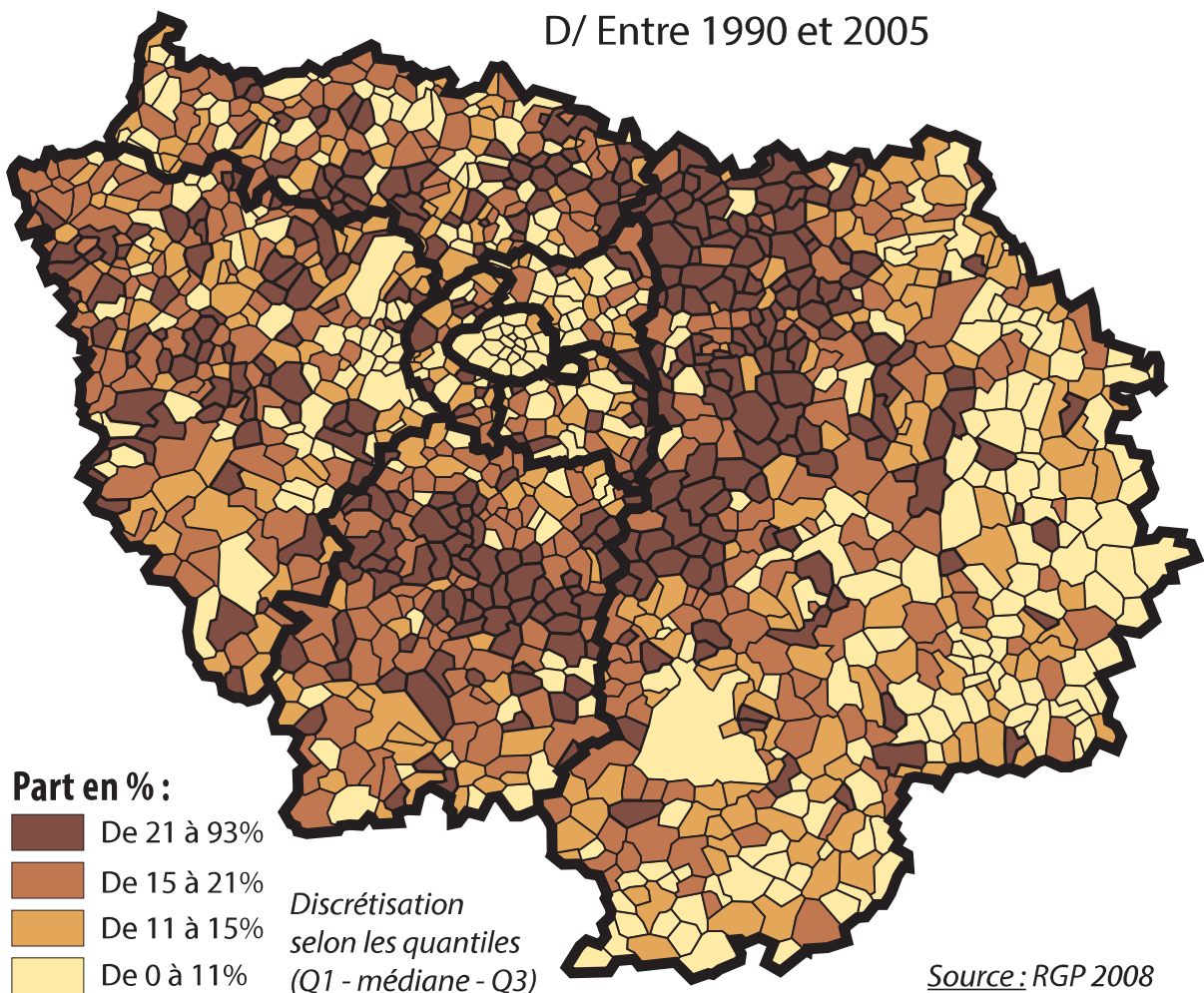


Figure 3-2 : Répartition des logements franciliens selon leur époque d'achèvement en 2008.

Source : RGP 2008.

	Avant 1949	1949-1974	1975-1989	1990-2005
Paris	839 082 (49 %)*	268 249 (15 %)	152 065 (15 %)	81 018 (11 %)
Petite Couronne, dont :	489 497 (28 %)	789 731 (43 %)	330 958 (32 %)	264 654 (37 %)
Hauts-de-Seine (92)	208 988 (12 %)	292 717 (16 %)	119 495 (11 %)	121 503 (17 %)
Seine-St-Denis (93)	140 226 (8 %)	255 836 (14 %)	111 964 (11 %)	65 997 (9 %)
Val-de-Marne (94)	140 283 (8 %)	241 177 (13 %)	99 499 (10 %)	77 154 (11 %)
Grande Couronne, dont :	372 181 (22 %)	698 595 (38 %)	426 726 (41 %)	279 127 (39 %)
Seine-et-Marne (77)	116038 (7 %)	124305 (7 %)	109183 (10 %)	76055 (11 %)
Yvelines (78)	108468 (6 %)	216559 (12 %)	123133 (12 %)	72657 (10 %)
Essonne (91)	72707 (4 %)	199029 (11 %)	102775 (10 %)	76507 (11 %)
Val-d'Oise (95)	74968 (4 %)	158702 (9 %)	91634 (9 %)	53908 (8 %)
Villes Nouvelles	19001 (1 %)	63611 (3 %)	136003 (13 %)	87145 (12 %)
Total IdF	1 719 761 (100 %)	1 820 185 (100 %)	1 045 752 (100 %)	711 943 (100 %)
Total France Métropolitaine	11 138 663 (IdF : 15%)**	9 366 448 (IdF : 19%)	7 202 653 (IdF : 15%)	5 199 944 (IdF : 14%)

Lecture :

* Le stock de logements achevés avant 1949 dans Paris intra-muros est de 832 082 unités au recensement de 2008. Paris concentre 49% des logements franciliens datant de cette époque et existant toujours à l'époque du recensement.

** *Idem* que *, hormis le pourcentage: il s'agit de la part de l'Île-de-France dans le total national pour les logements de cette catégorie.

Les dynamiques de construction, jusqu'à la Première guerre mondiale, correspondent avant tout à l'achèvement de l'urbanisation de Paris intra-muros, en particulier de ses arrondissement périphériques, annexés à la commune-centre en 1860 (cf. Fig. 3-1 a). Le développement de la banlieue parisienne débute néanmoins dès la deuxième moitié du XIXe siècle, accompagnant l'industrialisation de la région parisienne, en particulier dans les communes limitrophes de Paris intra-muros. La production de logements en banlieue devient plus marquée dès l'Entre-deux-guerres, portée par de la construction en collectif, mais aussi en individuel avec la multiplication dans les années 1920 de lotissements destinés aux classes populaires [Bastie, 1964]. C'est notamment à cette période que se structure la *banlieue rouge* parisienne, ceinture de communes de Petite couronne aux mairies communistes, dont le déclin ne débutera que bien des décennies plus tard, dans les années 1970-1980². La construction de logements, déjà ralentie à Paris depuis les débuts du XXe siècle, phénomène encore renforcé par le blocage des loyers institué dans

2 Cf. aussi à ce sujet le chapitre 5 (section 5.3) de cette thèse, où l'on propose une cartographie de cette *banlieue rouge* et de ses évolutions à partir de l'élection municipale de 1983. On peut également consulter, pour les élections municipales plus anciennes : <http://politique-pcf.over-blog.com/article-que-reste-t-il-de-la-banlieue-rouge-1-2-63075682.html>

l'Après-guerre, connaît cependant un coup d'arrêt à la suite de la crise économique de 1929.

Mais l'urbanisation de la Petite couronne ne devient massive qu'à la Reconstruction qui suit la Seconde Guerre mondiale, dans un contexte de déficit aigu de l'offre de logements (**cf. Fig. 3-1 b**). Celle-ci a lieu, comme nous l'avons vu dans le chapitre 1, grâce à un soutien massif de l'État à la construction neuve, grâce au développement de l'accession à la propriété et à un fort investissement dans le logement social. La reprise de l'offre de logements est alors particulièrement soutenue en Île-de-France, comme l'indique la part de la région dans le total métropolitain qui atteint son maximum sur la période 1949-1975 (**cf. Fig. 3-2**). La dynamique de construction se développe en Grande couronne avec l'accélération du phénomène de périurbanisation dans les années 1960, porté par le développement de la voiture individuelle et de l'habitat individuel *pavillonnaire*, en lotissement puis en diffus [**Bauer et Roux, 1976 ; Jaillet, 1982 ; IAU-IdF, 2012**]. Cette production périphérique individuelle atteint son apogée au milieu des années 1970, avant de ralentir fortement à partir du milieu des années 1980. Conséquence de cette évolution, la construction se déporte encore plus en périphérie. Pour les logements achevés entre 1975 et 1989, la part de la Grande couronne dépasse celle de la Petite (**cf. Fig. 3-1 c et 3-2**). Mais leur distribution devient plus diffuse, s'exportant plus en dehors de l'agglomération parisienne, en faveur de la couronne périurbaine de l'Aire urbaine parisienne. La période 1975-1989 est aussi celle du décollage de la constructions dans les cinq Villes nouvelles franciliennes, créées au tournant des années 1970 – avec la création de leurs Établissements publics d'aménagement (EPA) respectifs entre 1969 et 1973.

À l'inverse de ces évolutions périurbaines, la part des logements neufs achevés dans Paris intra-muros chute fortement après 1949, tendance qui perdure par la suite et même s'accroît au cours de la période 1990-2005, notamment sous l'effet de l'inflation des prix immobiliers (**cf. Fig. 3-1 d et 3-2**). En effet, l'urbanisation de la ville-centre est quasiment achevée dans l'Après-guerre, et les possibilités de reconstruction de la ville sur la ville, hormis la parenthèse volontariste qu'a représenté, en la matière, la politique de *rénovation urbaine* dans les années 1960, demeurent limitées par des règlements d'urbanisme stricts. C'est notamment le cas en ce qui concerne la limitation de la hauteur des immeubles, réglementation qui pose *de facto* des limites en termes de *densification verticale*. En revanche, au cours de la période 1990-2005 a lieu un retour apparent de la construction neuve vers les zones les plus centrales de la banlieue parisienne, c'est-à-dire dans des zones dont l'urbanisation, pour beaucoup des communes concernées, était déjà bien avancée au début du XXe siècle. La part de la Petite Couronne repart ainsi à la hausse, en particulier dans les Hauts-de-Seine, département qui, comme nous le verrons, a été le principal cadre d'activité des promoteurs privés dans la seconde moitié des années 1980 et dans les années 1990. Ce retour vers le centre s'explique en grande partie par la désindustrialisation de la Petite couronne, particulièrement accentuée au cours des décennies 1980 et 1990. Les friches industrielles issues de ce processus ont ensuite constitué des réserves foncières très importantes, dont la promotion privée a pu profiter par la suite.

3.2 Les structures sociales métropolitaines et la *valeur immobilière* des espaces urbains

Les travaux qui abordent ponctuellement la question des structures sociales franciliennes sont très nombreux. Plus rares sont ceux qui présentent un tableau d'ensemble de ces dernières à travers une analyse des catégories socio-professionnelles (CSP)³. Parmi eux, on peut citer les travaux d'E. Préteceille [**Préteceille, 1995, 2003, 2006**], de C. Rhein [**Rhein, 1998, 2000, 2007**], ainsi que les publications de l'IAU-IdF (ex. IAURIF), notamment les différentes éditions de l'Atlas des Franciliens produites en collaboration avec l'INSEE [**IAU-IdF et INSEE, 2000-2003, 2013**]. Dans une optique proche, on peut également citer des travaux traitant des inégalités de revenus en Île-de-France au travers d'une exploitation des données fiscales FILOCOM [**IAU-IdF, 2013 ; François J.-C. et al., 2007**]. L'ambition n'est pas ici de proposer un nouveau tableau détaillé de ces structures sociales et de leurs évolutions, ni une approche typologique comme beaucoup des analyses précédemment citées, ce qui nous emmènerait trop loin de notre sujet principal de recherche. On entend simplement rappeler les principales évolutions des CSP en Île-de-France entre 1982 et 2010, et mettre en avant les principales spécificités de la région en la matière relativement au reste du territoire. Par ailleurs, il s'agit de réfléchir, en vue d'utilisations ultérieures de cette variable en lien avec les promoteurs, aux liens existant entre CSP, *valeurs immobilières* des communes franciliennes et évolutions du parc de logements.

Les Catégories socio-professionnelles (CSP) comme révélateur des phases de développement économique en Île-de-France : désindustrialisation, tertiarisation, métropolisation.

L'Île-de-France comprenait 4,9 millions d'actifs en 1982, 6 millions environ en 2010. Si le nombre d'actifs augmente donc dans l'absolu au cours de la période, le poids relatif de l'Île-de-France parmi l'ensemble des régions de France métropolitaine tend néanmoins à diminuer au-delà du recensement de 1990, la région francilienne passant de plus de 21,4 % à 19,3 % entre cette date et 2010.

Les évolutions majeures observables en Île-de-France depuis le recensement de 1982 sont bien connues, avec, d'une part, un mouvement de désindustrialisation et, d'autre part, de tertiarisation (métropolisation) de l'emploi francilien (cf. **Fig. 3-3 a**). Comme le rappelle la géographe C. Rhein (2007), par *désindustrialisation* de l'Île-de-France, il faut entendre une tendance sur le long terme à la diminution du nombre d'emplois ouvriers dans la région, non une tendance pure et simple à la disparition du secteur industriel dans son ensemble. En effet, alors que la région a vu disparaître peu à peu les emplois les moins qualifiés du secteur, ses emplois les plus qualifiés (recherche et développement, gestion – administration, etc.) ont, au contraire, eu tendance à se maintenir sur un plan quantitatif, voire à progresser. Le nombre d'actifs ouvriers diminue ainsi

3 Pour une présentation détaillée des CSP en tant qu'outils d'analyse, je renvoie à l'ouvrage de référence de A. Desrosières et L. Thévenot [**Desrosières et Thévenot, 1992**].

très fortement sur la période (quasiment 340 000 actifs de moins en 2010 par rapport à 1982), évolution qui se traduit par une forte diminution de la part relative de la catégorie dans la structure de l'emploi francilien (de plus de 25 % à un peu moins de 15%). Par conséquent, les ouvriers, qui étaient la deuxième CSP d'Île-de-France sur un plan quantitatif – derrière les employés – en 1982, ne sont plus en 2010 qu'antépénultième, derrière les commerçants artisans et chefs d'entreprises, et les agriculteurs. Ces trois dernières catégories sont d'ailleurs les seules à régresser dans l'absolu sur la période.

A contrario, les effectifs des cadres et professions intellectuelles supérieures (CPIS) font plus que doubler entre 1982 et 2010 et connaissent, de toutes les CSP, la plus forte progression, absolue (+880 000 actifs environ) et relative (+122%). Leur part dans le total des actifs passe d'un peu moins de 15 % à quasiment 27 %, ce qui fait des CPIS la deuxième catégorie d'Île-de-France en 2010, toujours derrière les employés. Les professions intermédiaires connaissent une progression similaire, bien qu'un peu moindre (+570 000 actifs environ, +57%), progressant néanmoins également de 20,4 à 26,1 % du total des actifs. La tertiarisation de l'économie francilienne a d'ailleurs surtout concerné ces catégories regroupant les actifs plus qualifiés : les employés, de leur côté, même s'ils ne régressent pas quantitativement et demeurent la catégorie la plus importante sur l'ensemble de la période considérée, ne progressent que très faiblement (+43 000 actifs, +3%) et voient leur part dans le total des actifs franciliens décroître (de 32,9 à 27,5%).

Ces tendances observées pour l'Île-de-France sont globalement similaires à celles observées pour l'ensemble de la France métropolitaine (**cf. Fig. 3-3 b**). Seule la catégorie des employés progresse beaucoup plus à l'échelle nationale (+43 % contre seulement +3 % en Île-de-France). La région parisienne se distingue cependant par un degré de désindustrialisation et un développement du *tertiaire supérieur* (CPIS) bien plus poussés. En France métropolitaine, les ouvriers représentent encore 22,7 % des actifs en France métropolitaine en 2010 (contre 15 % pour l'IdF) et leurs effectifs n'ont régressé que de 10 % entre 82 et 2010 (-28 % pour l'IdF). À l'inverse, les CPIS ne représentent que 16,7 % des actifs français en 2010 (contre 26,8 % en IdF) ; leurs effectifs ont cependant progressé plus rapidement qu'en Île-de-France sur la période (respectivement +173 et +122%).

Figure 3-3 : Les CSP (effectifs, parts, évolutions) en Île-de-France et en France Métropolitaine

Source : RGP 82, 90, 99 et 10.

A – Île-de-France	1982	1990	1999	2010	Évol. 1984-2010
Agriculteurs exploitants	18 148 (0,4%)*	12 688 (0,2%)	8 312 (0,2%)	7 783 (0,1%)	-10 365 (-57%)**
Artisans, commerçants et chefs d'entreprise	300 860 (6,2%)	313 051 (5,9%)	285 045 (5,3%)	274 542 (4,6%)	-26 318 (-9%)
Cadres et professions intellectuelles supérieures	725 796 (14,9%)	1 018 941 (19,2%)	1 156 908 (21,3%)	1 609 134 (26,8%)	+883 338 (+122%)
Professions intermédiaires	998 116 (20,4%)	1 184 723 (22,4%)	1 350 976 (24,9%)	1 564 485 (26,1%)	+566 369 (+57%)
Employés	1 605 696 (32,9%)	1 586 965 (29,9%)	1 635 726 (30,2%)	1 648 511 (27,5%)	+42 815 (+3%)
Ouvriers	1 233 100 (25,3%)	1 183 902 (22,3%)	984 452 (18,2%)	894 109 (14,9%)	-338 991 (-28%)
Total des actifs	4 881 716 (100%)	5 300 270 (100%)	5 421 419 (100%)	5 998 564 (100%)	+1 116 848 (+23%)

B – France Métropolitaine	1982	1990	1999	2010	Évol. 1984-2010
Agriculteurs exploitants	1 470 904 (6,3%)	1 012 937 (4,1%)	642 167 (2,5%)	481 364 (1,5%)	-989 540 (-67%)
Artisans, commerçants et chefs d'entreprise	1 829 788 (7,9%)	1 822 856 (7,4%)	1 659 052 (6,4%)	1 796 466 (5,8%)	-33 322 (-2%)
Cadres et professions intellectuelles supérieures	1 897 872 (8,2%)	2 693 062 (10,9%)	3 165 335 (12,1%)	5 187 649 (16,7%)	+3 289 777 (+173%)
Professions intermédiaires	3 938 696 (17%)	4 713 972 (19%)	5 762 885 (22,1%)	7 609 330 (24,5%)	+3 670 634 (+93%)
Employés	6 252 048 (27%)	6 912 800 (27,9%)	7 809 091 (29,9%)	8 928 350 (28,7%)	+2 676 302 (+43%)
Ouvriers	7 798 260 (33,6%)	7 623 343 (30,8%)	7 061 742 (27,1%)	7 053 969 (22,7%)	-744 291 (-10%)
Total des actifs	23 187 568 (100%)	24 778 970 (100%)	26 100 272 (100%)	31 057 128 (100%)	+7 869 560 (+34%)
Part de l'Île-de-France	21,1%	21,4 %	20,8 %	19,3 %	

Lecture :

* Il y avait 18 148 agriculteurs exploitants au recensement de 1982 en Île-de-France, soit 0,4 % du total des actifs.

** Entre 1982 et 2010, la région Île-de-France a perdu 10 365 agriculteurs exploitants, soit une diminution de -57 % par rapport aux stocks de la catégorie en 1982.

Cette prédominance des actifs du *tertiaire supérieur*, en particulier des CPIS, dans l'augmentation du nombre d'actifs et les dynamiques d'évolution de la structure d'emploi est souvent présentée comme constitutive du processus de *métropolisation* à l'œuvre en Île-de-France. Cette notion est en effet le plus souvent associée à la concentration des activités et des actifs les plus générateurs de richesses dans les plus grandes agglomérations (en haut de la hiérarchie urbaine) [Halbert, 2011]. En outre, la métropolisation est généralement rattachée à un glissement de l'échelle pertinente pour les activités économiques dominantes, avec l'essor des échanges mondialisés. Les métropoles *gagnantes*, dans ce contexte, seraient alors celles à même de s'insérer dans un réseau de *villes globales* ou, pour reprendre l'expression du sociologue P. Veltz, au sein

d'une *économie d'archipel* [Sassen, 1991 ; Veltz, 1996]. Suivant cette conception, les logiques réticulaires propres à une économie de plus en plus informationnelle l'emporteraient de plus en plus sur les logiques territoriales classiques, fondées sur la relation classique centre-périphérie. C. Rhein et E. Préteceille font néanmoins tous deux remarquer dans leur travaux que le modèle de la *dualisation sociale* mis en avant par S. Sassen, selon laquelle la structure d'emploi des *villes globales* devraient aller en se bi-polarisant toujours davantage entre une élite économique (notamment financière) et un *nouveau prolétariat tertiaire*, ne fonctionne pas vraiment pour l'Île-de-France. L'évolution de la structure d'emplois au sein de cette dernière tendrait à créer, comme nous l'avons vu, une *pyramide inversée* en faveur des catégories supérieures et, dans une moindre mesure, moyennes, plutôt que le *sablier* prédit par Sassen [Préteceille, 1995 ; Rhein, 1998].

Ces évolutions – désindustrialisation, tertiarisation métropolisation – ne sont cependant pas l'apanage de la seule métropole parisienne et concernent l'ensemble des principales villes françaises, comme l'a montré F. Paulus dans ses travaux sur l'évolution de la structure économique des aires urbaines [Paulus, 2003, 2007]⁴. Elles sont cependant particulièrement poussées en Ile-de-France, l'aire urbaine parisienne demeurant, dans le système de villes français, le pôle majeur d'innovation et la tête de pont de leur diffusion hiérarchique sur le reste du territoire [Pumain, 1997].

Les CSP et la « valeur » immobilière des communes franciliennes

La nomenclature française des CSP, à la différence notamment des nomenclatures anglo-saxonnes, se veut plus riche en informations qu'une simple hiérarchisation des individus ou des ménages par leurs revenus, en prenant en compte le statut des actifs (salarié ou non), la nature de leur employeur (privé ou public), le capital culturel détenu par certaines catégories (Professions intellectuelles supérieures), etc. [Desrosières et Thévenot, 1992]. Cela dit, les CSP peuvent bien être employées comme des indicateurs des hiérarchies sociales au sein des espaces métropolitains, hiérarchies qui se reflètent elles-mêmes dans les prix immobiliers [Topalov, 1984]. Les CSP fournissent par ailleurs des indices sur la qualité du parc de logements d'une commune, ainsi que sur la qualité de son environnement (niveau des services publics, des commerces du quartier).

Prenant cela en considération, il est intéressant de se focaliser plus particulièrement, en ce qui concerne l'évolution des CSP en Île-de-France aux échelles départementales et communales, sur les CSP *ouvriers* et *CPIS*. Elles constituent en effet des extrêmes opposés en termes de niveau social et ont une signification majeure relativement aux grandes évolutions des structures économiques métropolitaines que nous avons exposées. Mais surtout, si l'on se réfère à leurs coefficients de corrélation avec les prix immobiliers de la filière promoteur en collectif, ces deux catégories sont les meilleurs marqueurs de la *valeur* immobilière d'une commune (cf. Fig. 3-4).

4 Ses analyses ne s'appuient cependant pas sur les actifs et leurs CSP, mais sur la Nomenclature des activités françaises (NAF), cette dernière portant sur le secteur d'activité des organismes employeurs (entreprises, associations...).

Figure 3-4 : Coefficients de corrélation, sur l'ensemble des communes franciliennes, entre les parts des différentes CSP pour les quatre derniers recensements et les prix immobiliers en collectif moyen de la filière promoteur sur la période 1994-2012. *Source : RGP 82, 90, 99, 10.*

	Agriculteurs exploitants	Art., com. et chefs d'entr.	CPIS	Prof. Interm.	Employés	Ouvriers
1982	-0,16	0,09	0,46	-0,19	-0,14	-0,44
1990	-0,09	0,17	0,55	-0,23	-0,35	-0,47
1999	-0,12	0,23	0,64	-0,28	-0,43	-0,50
2010	-0,02	0,25	0,65	-0,36	-0,45	-0,51

Résultat bien connu de la géographie sociale francilienne, la comparaison des distributions des cadres et des ouvriers révèle à la fois une opposition centre-périphérie, mais aussi une logique de *quadrants*, à travers une opposition est-ouest (cf. Fig. 3-5 et 3-6 a et b) :

– la distribution des actifs CPIS en 2010 est en effet très centrale, avec plus de la moitié d'entre eux (51%) concentrés dans Paris intra-muros (33%) et dans les Hauts-de-Seine (18%). Mais elle est également polarisée par l'ouest de l'agglomération puisque les Yvelines, avec 11 % des CPIS, concentrent plus d'actifs de la classe que les deux départements restants de Petite couronne. En revanche, la part des CPIS est particulièrement faible en Seine-St-Denis avec seulement 5 % des actifs de la catégorie. On a vu que les effectifs de la classe avaient plus que doublé entre 1982 et 2010. Et si l'on s'intéresse aux évolutions départementales, on constate que les disparités territoriales signalées ci-dessus, déjà marquées en 1982, sont allées en se renforçant au cours de la période : Paris intra-muros et les Hauts-de-Seine ont accueilli, de tous les départements (de loin), le plus de nouveaux actifs CPIS. Leurs taux de croissance en la matière sont ainsi globalement similaires à ceux des autres départements, dont les effectifs de départ en 1982 étaient pourtant bien moindres. Un peu plus loin derrière, les Yvelines et le Val-de-Marne se sont également détachés du lot en termes d'accueil de nouveaux CPIS.

– les ouvriers, à l'inverse des CPIS, ont en 2010 une distribution bien plus périphérique avec 42 % de leurs effectifs localisés en Grande couronne (contre 29 % pour les cadres), et seulement 11 % d'entre eux dans Paris intra-muros (33 % pour les cadres). En outre, les ouvriers privilégient le quadrant est de l'agglomération, avec une part particulièrement élevée en Seine-St-Denis (19 % contre 5 % pour les cadres) et en Seine-et-Marne (12 % contre 5 % pour les CPIS). Concernant les évolutions quantitatives de la catégorie, nous avons vu que celle-ci avait perdu plus de la moitié de ses effectifs franciliens sur la période 1982-2010. Finalement, parmi les zones distinguées par nous, seules les cinq Villes nouvelles ont connu globalement une augmentation de leurs effectifs ouvriers. Les pertes ont par contre été particulièrement prononcées dans Paris intra-muros et dans le quadrant ouest de l'agglomération, c'est-à-dire dans les espaces de forte progression des CPIS. Les localisations des populations ouvrières et celles des populations CPIS ont ainsi tendance à s'opposer

de plus en plus fortement selon une logique ségrégative. Cette analyse est confirmée, entre autres, par les coefficients de corrélation à la commune entre parts des ouvriers et parts des CPIS qui ont augmenté de manière marquée dans les années 1980 et 1990 pour l'Île-de-France ($R=-0,56$ en 1982, $-0,64$ en 1990 et $-0,72$ en 1999 et 2010).

C'est donc en particulier le quadrant ouest de l'Île-de-France qui a joué un rôle moteur dans la structuration de la *pyramide inversée*, selon l'expression de C. Rhein, vers lequel tend aujourd'hui la structure sociale de la métropole parisienne. On retrouve là également les conclusions d'E. Préteceille qui a montré que les processus de ségrégation concernaient essentiellement les extrêmes de la structure sociale francilienne – ségrégation subie pour les populations les plus pauvres, voulue pour les populations les plus aisées. Ces processus s'inscrivent en effet, par ailleurs, dans un contexte globalement marqué par un maintien des classes moyennes et des espaces de mixité de la métropole [Préteceille, 2006].

Figure 3-5 : Distribution en 2010 des CSP CPIS et Ouvriers en Île-de-France et leurs évolutions entre 1982 et 2010. *Source : RGP 1982, 2010.*

	Effectifs et parts en 2010		Evolutions 1982-2010	
	CPIS	Ouvriers	CPIS	Ouvriers
Paris	531 280 (33%)	96 203 (11%)*	+285 428 (+116%)	-99 213 (-51%)**
Petite Couronne, dont :	531 875 (33%)	348 570 (39%)	+301 243 (+131%)	-178 174 (-34%)
Hauts-de-Seine (92)	294 906 (18%)	80 852 (9%)	+173 186 (+142%)	-81 472 (-50%)
Seine-St-Denis (93)	88 333 (5%)	167 524 (19%)	+45 545 (+106%)	-44 240 (-21%)
Val-de-Marne (94)	148 636 (9%)	100 194 (11%)	+82 512 (+125%)	-52 462 (-34%)
Grande Couronne, dont :	459 660 (29%)	377 642 (42%)	+235 944 (+105%)	-79 726 (-17%)
Seine-et-Marne (77)	76 308 (5%)	109 614 (12%)	+44 932 (+143%)	-1 338 (-1%)
Yvelines (78)	182 447 (11%)	81 993 (9%)	+89 971 (+97%)	-42 355 (-34%)
Essonne (91)	120 319 (7%)	93 608 (10%)	+60 999 (+103%)	-19 716 (-17%)
Val-d'Oise (95)	80 586 (5%)	92 427 (10%)	+40 042 (+99%)	-16 317 (-15%)
Villes Nouvelles	86 319 (5%)	71 694 (8%)	+60 723 (+237%)	+18 122 (+34%)
Total IdF	1 609 134 (100%)	894 109 (100%)	+883 338 (+122%)	-338 991 (-27%)

Lecture :

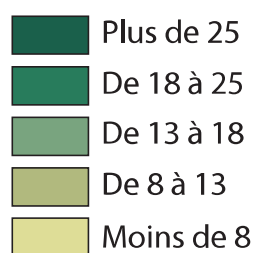
* Il y avait 96 203 ouvriers résidant à Paris au recensement de 2010, soit 11 % du total francilien des actifs de la catégorie.

** Entre 1982 et 2010, Paris a perdu 99 213 ouvriers, soit une diminution de 51 % par rapport aux stocks de la catégorie en 1982.

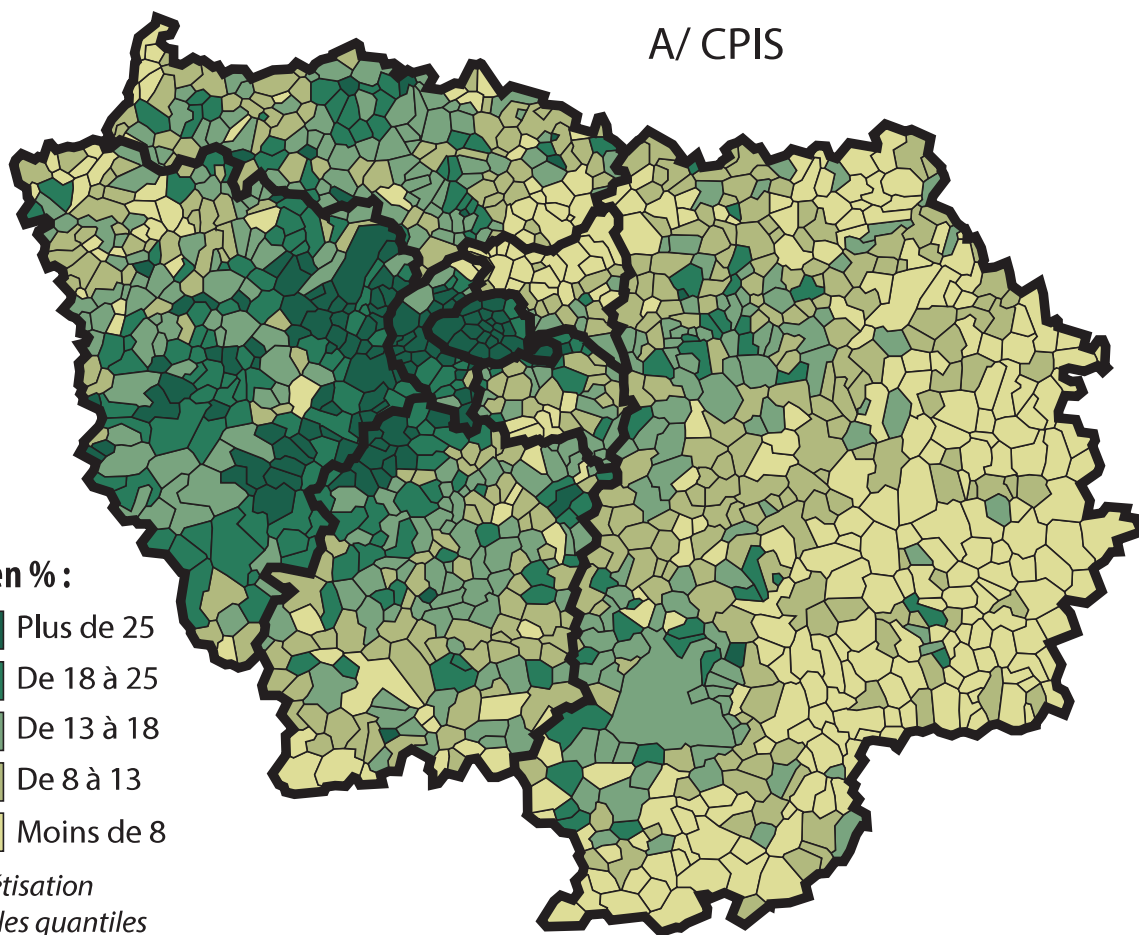
Figure 3-6 : Part des CPIS et Ouvriers en 2010 dans les communes franciliennes

A/ CPIS

Part en % :



*Discrétisation
selon les quantiles
(Q1 - médiane - Q3 - P90)*

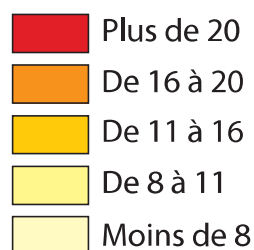


Source : RGP 2010, INSEE (données) / Trouillard E. (Traitements)

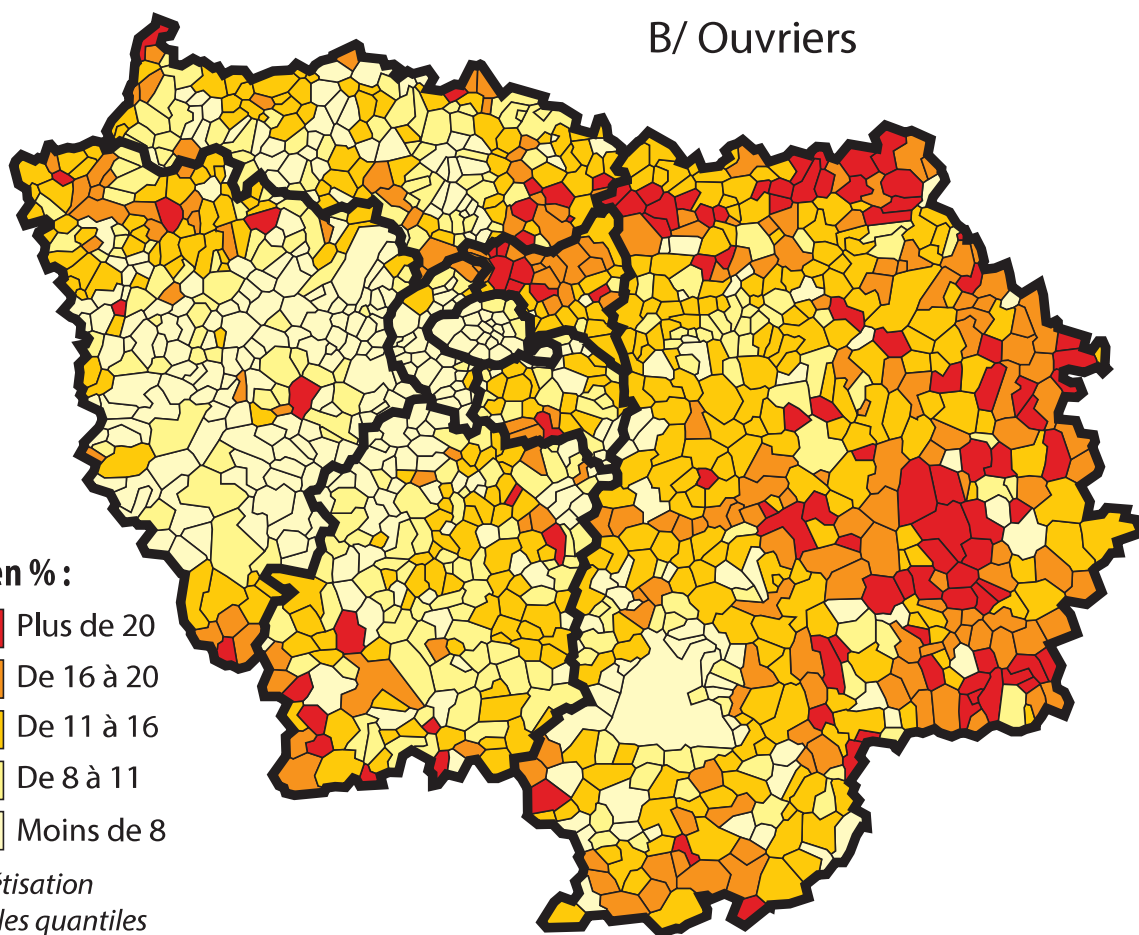
Carte réalisée par Trouillard Emmanuel (Paris 7, UMR Géographie-Cités) avec Philcarto (<http://philcarto.free.fr>)

B/ Ouvriers

Part en % :



*Discrétisation
selon les quantiles
(Q1 - médiane - Q3 - P90)*



Source : RGP 2010, INSEE (données) / Trouillard E. (Traitements)

Carte réalisée par Trouillard Emmanuel (Paris 7, UMR Géographie-Cités) avec Philcarto (<http://philcarto.free.fr>)

3.3 Statuts d'occupation, structure de propriété du bâti urbain, cycles de vie résidentiels : quel usage pour les logements neufs ?

Les hiérarchies sociales qui se reflètent au travers de la nomenclature des CSP sont donc en interrelation avec d'autres hiérarchies propres au parc de logements lui-même (qualité du bâti, qualité de l'environnement immédiat). On parle bien ici d'influences réciproques : les logements ne sont pas que de simples indicateurs neutres et continus des ressources économiques des ménages qui les habitent, mais également des éléments actifs dans la construction de leur statut social [Bernard, 1998]. Or, une autre variable intermédiaire à prendre en considération, elle aussi vectrice de hiérarchisation entre les ménages et ne recoupant pas systématiquement les caractéristiques du bâti, est le *statut d'occupation*. En effet, alors que certains statuts d'occupation peuvent être perçus comme valorisants en eux-mêmes (propriété occupante), d'autres peuvent au contraire être considérés comme stigmatisants (location HLM, location en meublé). La période des Trente glorieuses, a ainsi vu s'imposer un *modèle promotionnel*, valorisé politiquement, présentant l'accession à la propriété comme l'aboutissement d'une trajectoire résidentielle réussie [Topalov, 1981]. Ce modèle, qui a été au cœur du processus de *périurbanisation* des métropoles françaises – à son paroxysme dans les années 1970 et au début des années 1980 –, a cependant été remis en cause par la suite avec la fin de la période de forte croissance qui l'avait vu naître [Ballain, 1998 ; Jacquot, 2006 ; IAU-IdF, 2012].

Or, la propriété n'est pas, loin de là, forcément synonyme de haut niveau socio-économique. Sans revenir aussi loin que la crise des *mal-lotis* des années 1920, on peut penser notamment aux difficultés que peuvent rencontrer des ménages modestes ayant accédé à la propriété en lointaine périphérie francilienne. Cet enjeu de l'accès à la propriété *à tout prix* a aussi été au cœur de la récente *crise des subprimes*, dans sa dimension proprement résidentielle, aux États-unis. De même, dans les faits, il y a peu en commun entre, d'un côté, des grands ensembles périurbains dégradés, associés communément à la *politique de la ville*, et, de l'autre, des logements HLM très centraux sans distinction architecturale particulière vis-à-vis du bâti environnant. Ces derniers peuvent au contraire être très recherchés, comme l'ont montré plusieurs scandales relatifs à la présence d'élus ou de ménages aisés dans ce parc social *attractif*. En outre, les hiérarchies relatives aux statuts d'occupation ont une dimension *générationnelle* prononcée : les représentations en la matière vont beaucoup varier selon la période d'entrée d'un ménage sur le marché résidentiel. Elles évoluent également en fonction de l'évolution de l'état du parc de logements correspondant à chaque statut et du niveau social du public logé en son sein [Bonvalet et Fribourg, 1990 ; Rhein, 1987, 1990, 1998]. Si le parc HLM constitue en la matière un cas d'école, nous avons également montré, dans un précédent travail, les évolutions profondes qu'a connu depuis les années 1990 un statut d'occupation comme la *location en meublé* [Trouillard, 2011].

Un parc des RP francilien dominé par la propriété occupante, mais qui se distingue par sa part de locataires en HLM

En 2010, le parc des RP francilien est largement dominé, en termes de statuts d'occupation, par la propriété occupante (48 % du total), qui devance largement le parc locatif privé (28 % si l'on combine locations vides et meublées) et le parc locatif HLM (22%) (**cf. Figure 3-7 a et b**). Si la part de la location privée est globalement similaire à celle observée pour l'ensemble des résidences principales en France métropolitaine, l'Île-de-France se distingue en revanche par une part de propriété occupante moindre (48 %, contre 56 % en France métropolitaine) et une part de locations HLM plus importante (22%, contre 15 %).

Figure 3-7 : Les STOC (effectifs, parts, évolutions) en Ile-de-France et en France Métropolitaine.

Source : RGP 82, 90, 99 et 10.

A – Ile-de-France	1982	1990	1999	2010	Évol. 1982-2010
Propriétaires occupants	1 526 292 (39%)*	1 816 261 (43%)	1 996 667 (44%)	2 361 017 (48%)	+834 725 (+55%)**
Locations vides	1 272 440 (32%)	1 221 648 (29%)	1 147 717 (25%)	1 177 004 (24%)	-95 436 (-8%)
Locations meublées	100 464 (3%)	78 498 (2%)	101 718 (2%)	177 623 (4%)	+77 159 (+77%)
Locations HLM	727 188 (18%)	871 608 (21%)	1 055 018 (23%)	1 090 035 (22%)	+362 847 (+50%)
Logement gratuit	310 628 (8%)	244 676 (6%)	209 249 (5%)	157 280 (3%)	-153 348 (-49%)
Total des RP	3 937 012 (100%)	4 232 691 (100%)	4 510 369 (100%)	4 962 958 (100%)	+1 025 946 (+26%)

B – France métropolitaine	1982	1990	1999	2010	Évol. 1982-2010
Propriétaires occupants	9 920 400 (51%)	11 721 640 (54%)	13 034 632 (55%)	16 292 200 (56%)	+6 371 800 (+64%)
Locations vides	5 122 404 (26%)	5 093 747 (24%)	5 425 319 (23%)	6 833 122 (24%)	+1 710 718 (+33%)
Locations meublées	287 608 (1%)	304 025 (1%)	455 631 (2%)	750 986 (3%)	+463 378 (+161%)
Locations HLM	2 639 080 (13%)	3 133 534 (15%)	3 804 810 (16%)	4 245 685 (15%)	+1 606 605 (+61%)
Logement gratuit	1 619 432 (8%)	1 282 731 (6%)	1 089 769 (5%)	771 086 (3%)	-848 346 (-52%)
Total des RP	19 588 924 (100%)	21 535 677 (100%)	23 810 161 (100%)	28 893 080 (100%)	+9 304 156 (+47%)

Lecture :

* Il y avait 1 526 292 résidences principales (RP) dont le statut d'occupation était Propriétaires occupants au recensement de 1982, soit 39 % du total des RP d'Ile-de-France.

** Entre 1982 et 2010, la catégorie des Propriétaires occupants a progressé de 834 725 RP, soit une progression de 55 % par rapport aux stocks de 1982.

Ces trois derniers statuts d'occupation se distinguent, en outre, par leurs distributions géographiques. Le parc locatif privé francilien, relativement aux deux autres, se caractérise avant tout par sa centralité (**cf. Fig. 3-8 et 3-9 a**) : en 2010, 38 % des résidences principales relevant de ce statut d'occupation sont situées dans Paris intra-muros, soit plus que pour l'ensemble de la Petite couronne (35%, dont 15 % pour les Hauts-de-Seine seuls). La commune-centre parisienne est d'ailleurs le seul département francilien où le parc locatif privé domine (et largement), en termes de stocks, le parc en propriété occupante et le parc HLM. À l'inverse, les stocks de résidences principales en propriété occupante se démarquent par une répartition bien plus homogène entre les départements franciliens, et bien plus déconcentrée avec 44 % d'entre eux localisés en Grande couronne en 2010 et 32 % en Petite couronne (**cf. Fig. 3-9 b**). Les locations HLM présentent, quant à elles, une situation intermédiaire : si elles se localisent essentiellement dans les départements de Paris et de la Petite couronne, leur distribution est cependant, à la différence de la location vide, beaucoup moins polarisée par Paris intra-muros (**cf. Fig. 3-9 c**).

Figure 3-8 : Distribution des STOC *Propriété occupante, location HLM et location privée* (loc. vide et meublée) en Île-de-France (2010) et leurs évolutions entre 1982 et 2010.

Sources: RGP 1982 et 2010.

	Effectifs et parts en 2010			Évolutions 1982-2010		
	Propriété occupante	Loc. HLM	Loc. Privée	Propriété occupante	Loc. HLM	Loc. Privée
Paris	384 477 (16%)*	198 107 (18%)	516 610 (38%)	+105 513 (+38%)**	+72 927 (+58%)	-72 994 (-12%)
Petite Couronne, dont :	763 523 (32%)	499 590 (46%)	476 501 (35%)	+241 671 (+46%)	+154 666 (+45%)	-25 331 (-5%)
Hauts-de-Seine (92)	292 961 (12%)	170 689 (16%)	207 587 (15%)	+108 857 (+59%)	+55 605 (+48%)	-20 241 (-9%)
Seine-St-Denis (93)	224 323 (10%)	183 258 (17%)	135 943 (10%)	+55 919 (+33%)	+49 174 (+37%)	+1 203 (1%)
Val-de-Marne (94)	246 238 (10%)	145 644 (13%)	132 971 (10%)	+76 894 (+45%)	+49 888 (+52%)	-6 293 (-5%)
Grande Couronne, dont :	1 048 862 (44%)	310 504 (28%)	306 359 (23%)	+397 370 (+61%)	+90 236 (+41%)	+46 123 (+18%)
Seine-et-Marne (77)	258 619 (11%)	61 394 (6%)	72 743 (5%)	+110 323 (+74%)	+20 482 (+50%)	+23 703 (+48%)
Yvelines (78)	303 754 (13%)	85 084 (8%)	95 747 (7%)	+113 830 (+60%)	+21 632 (+34%)	+3 179 (+3%)
Essonne (91)	268 941 (11%)	81 507 (7%)	78 232 (6%)	+98 661 (+58%)	+22 503 (+38%)	+15 712 (+25%)
Val-d'Oise (95)	217 547 (9%)	82 518 (8%)	59 637 (4%)	+74 555 (+52%)	+25 618 (+45%)	+3 529 (+6%)
Villes Nouvelles	164 155 (7%)	81 833 (8%)	55 156 (4%)	+90 171 (+122%)	+45 017 (+122%)	+33 924 (+160%)
Total IdF	2 361 017 (100%)	1 090 035 (100%)	1 354 626 (100%)	+834 725 (+55%)	+362 847 (+50%)	-18 278 (-1%)

Lecture :

* Il y avait 384 477 RP dont le statut d'occupation était *Propriété occupante* au recensement de 2010, soit 16 % du total des RP en Ile-de-France.

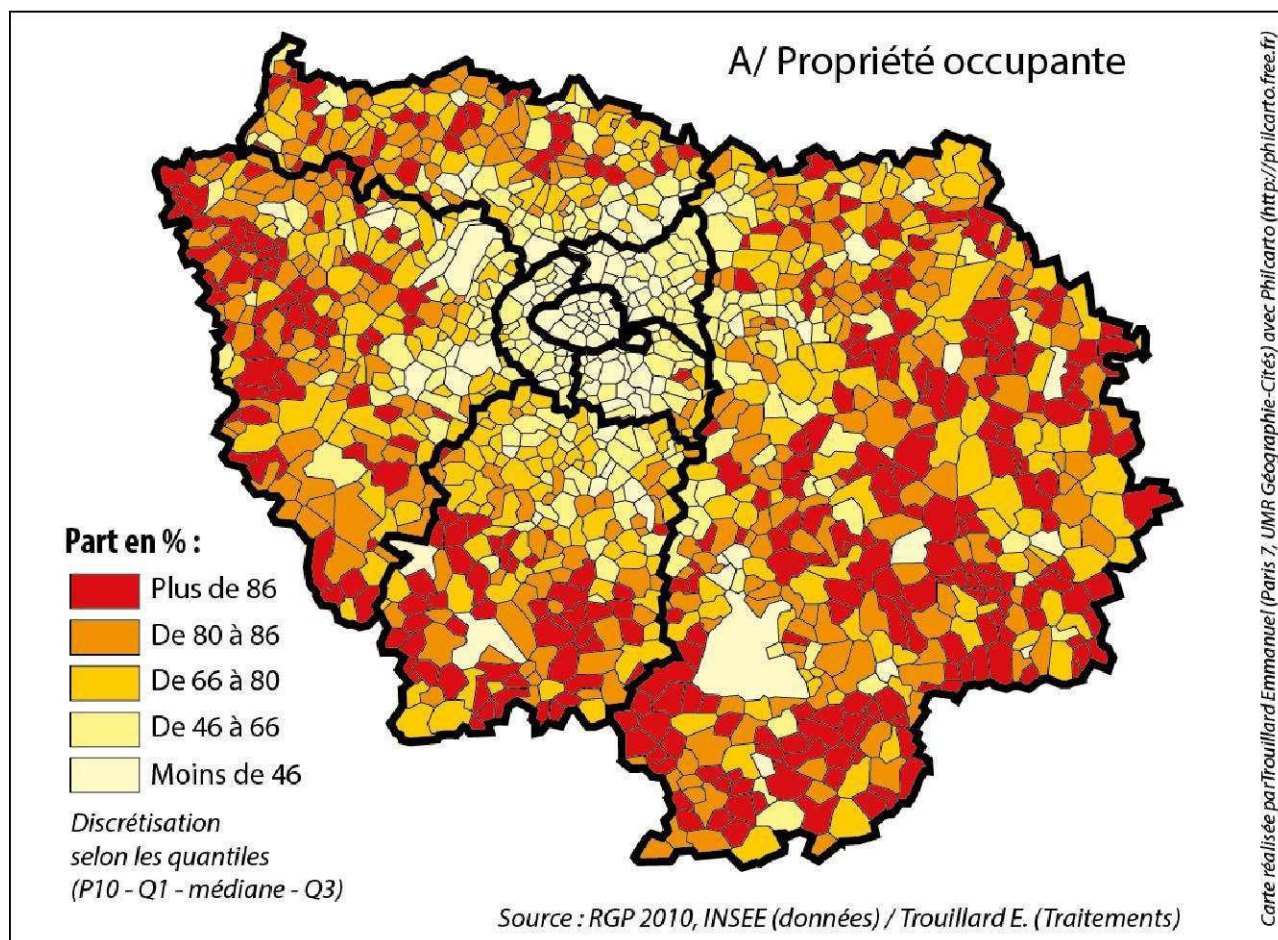
** Entre 1982 et 2010, les *Propriétés occupantes* ont progressé de 72 927 RP, soit une augmentation de 58 % par rapport aux stocks de 1982.

La sur-représentation de la location privée dans la zone centrale de l'agglomération, dont le parc de logements est essentiellement composé de logements de petite surface, s'accompagne d'une sur-représentation en son sein de ménages jeunes d'une à deux personnes en début de parcours résidentiel. Il s'agit donc essentiellement d'un parc d'accueil (décohabitants, étudiants, populations étrangères, etc.), de transition (ménages mobiles, professionnels détachés, etc.), mais aussi un filet de sécurité résidentiel pour des individus connaissant une rupture dans leur parcours résidentiel (divorce, chômage, etc.). Le parc locatif privé francilien, notamment dans sa dimension la plus centrale, joue par contre de moins en moins un rôle de *parc social de fait* du fait du haut niveau des loyers qui le caractérise et de la destruction progressive des logements locatifs les plus dégradés [Lévy-Vroelant, 2003 ; Trouillard, 2011].

La propriété occupante, sur-représentée en périphérie, concerne davantage des couples avec enfants dans des habitations de plus grande taille, souvent dans des logements individuels. De même, le parc HLM joue, parmi les ménages plus modestes, un rôle comparable d'accueil de couples avec enfants en milieu de cycle résidentiel. Mais de telles considérations (nécessairement simplificatrices) en termes de *cycles de vie* et de *parcours résidentiels* ne doivent pas induire en erreur et amener à considérer l'Île-de-France comme un système en vase clos : résider en location au centre de l'agglomération parisienne n'implique pas qu'un ménage continuera plus tard son parcours en périphérie parisienne, et, inversement, tous les ménages habitants en périphérie ne sont pas eux-mêmes d'anciens habitants du centre de l'agglomération. Comme le résume bien *L'Atlas des franciliens*, « à l'image des grandes métropoles occidentales, le dynamisme démographique de l'Île-de-France repose sur un fort excédent naturel, des échanges migratoires positifs avec le reste du

monde, mais déficitaires avec les autres régions de France métropolitaine. [...] L'Ile-de-France continue d'attirer des jeunes actifs ou diplômés⁵ [...]. Les couples avec enfant(s) et les retraités continuent de quitter la région pour un logement plus grand ou un meilleur cadre de vie. » [IAU-IdF, 2013, p.7]

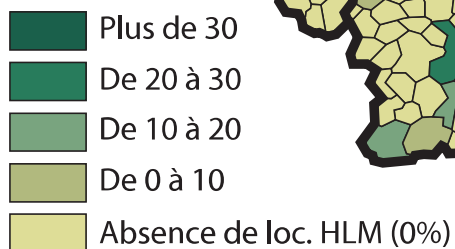
Figure 3-9 : Part de la propriété occupante, de la location HLM et de la location privée en 2010 dans les communes franciliennes



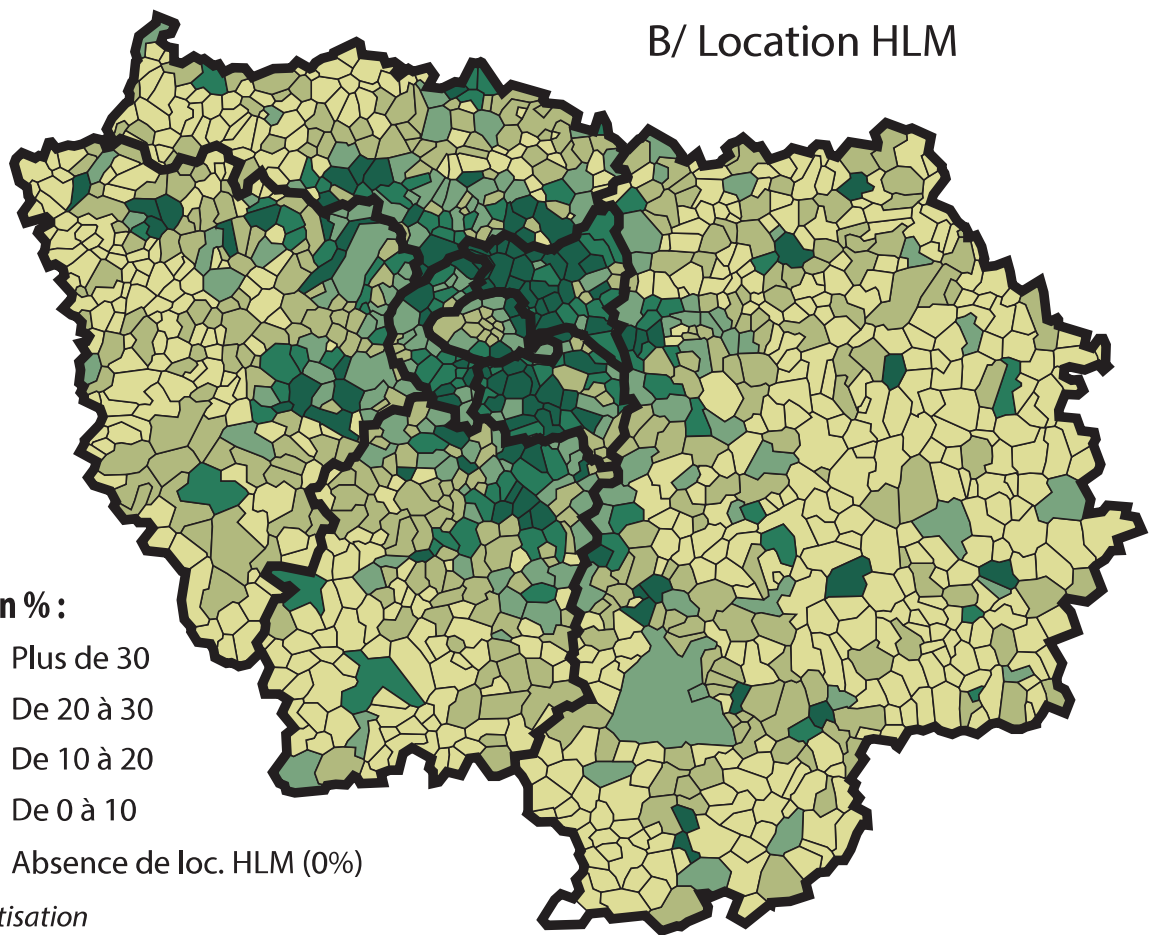
5 Il faudrait rajouter l'attraction majeure qu'exerce l'agglomération parisienne sur la population étudiante.

B/ Location HLM

Part en % :



Discrétisation
par « seuils naturels »



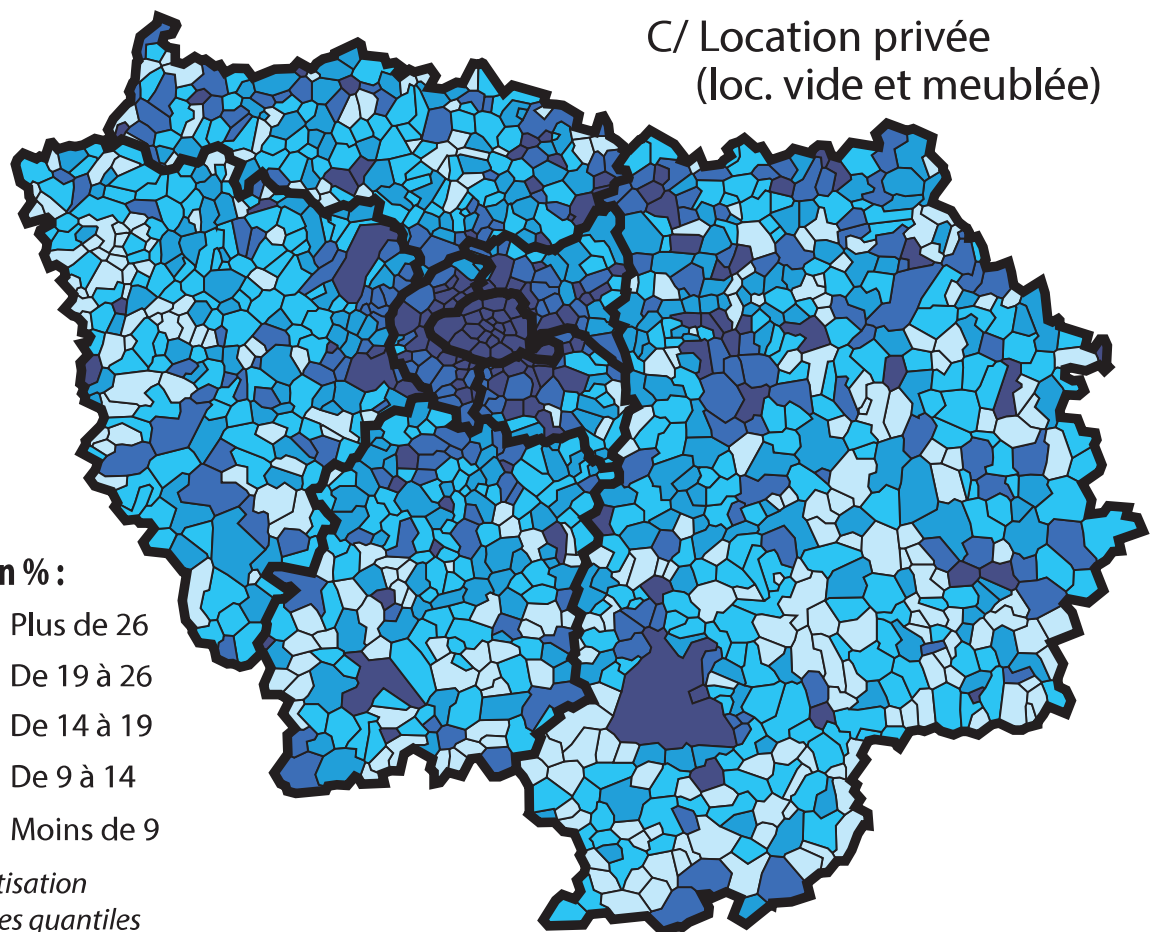
Source : RGP 2010, INSEE (données) / Trouillard E. (Traitements)

C/ Location privée (loc. vide et meublée)

Part en % :



Discrétisation
selon les quantiles
(Q1 - médiane - Q3 - P90)



Source : RGP 2010, INSEE (données) / Trouillard E. (Traitements)

Dynamiques des statuts d'occupation : stagnation quantitative et déconcentration spatiale du parc locatif privé

Les recompositions de la structure des statuts d'occupation en Île-de-France, outre qu'elles nous renseignent sur les dynamiques résidentielles à l'œuvre dans l'aire urbaine parisienne et sur les évolutions de la structure de propriété des logements, impliquent également des évolutions dans les usages des logements neufs produits la promotion privée. Parmi les différents statuts d'occupation, la location privée est le seul, avec les ménages *logés gratuitement*, à voir décroître (légèrement) ses stocks sur la période 1982-2010 (cf. Fig. 3-7). Il s'agit d'ailleurs de la seule spécificité notable de la région francilienne par rapport aux dynamiques constatées pour l'ensemble du territoire métropolitain. La progression est, à l'inverse, particulièrement marquée pour la propriété occupante (+55 % avec plus de 800 000 RP en plus), qui renforce ainsi la première place qu'elle occupait déjà en 1982 (passant de 39 à 48 % du total des RP), et pour la location HLM (+50 %, soit une progression de plus de 350 000 RP).

On constate que les stocks de propriétaires occupants et de locataires en HLM augmentent dans tous les départements d'Île-de-France (cf. Fig. 3-8). Dans le cas des propriétés occupantes, la progression est particulièrement prononcée dans Paris et dans les Hauts-de-Seine, et, en Grande couronne, dans les Yvelines et la Seine-et-Marne. Les progrès des locations en HLM sont, de leur côté, principalement cantonnés à Paris et à sa Petite couronne – la commune-centre et les Hauts-de-Seine étant une nouvelle fois en tête avec les progressions les plus importantes dans l'absolu. En ce qui concerne la location privée, celle-ci connaît des évolutions géographiques contrastées : en effet, elle progresse globalement en Grande couronne, mais régresse au contraire en Petite couronne, en particulier dans les Hauts-de-Seine, et surtout dans la commune-centre parisienne. On assiste donc à un mouvement de déconcentration géographique de ce parc de logements.

Comment expliquer cette stagnation du parc locatif privé, en particulier à Paris intra-muros, dans un contexte marqué, par ailleurs, par une croissance soutenue des stocks des autres principaux statuts d'occupation ? Tout d'abord, une partie du parc locatif privé a tout simplement disparu, ayant fait l'objet d'opérations de rénovation – réhabilitation. Le nouveau bâti éventuellement construit à cette occasion peut alors être destiné à un autre usage que l'habitat (immobilier de bureaux, locaux commerciaux...), ou alors, s'il s'agit bien de nouveau d'immobilier résidentiel, inclure moins de logements qu'originellement. Mais une partie⁶ des pertes du parc locatif privé s'explique encore plus simplement par un transfert vers d'autres statuts d'occupation : propriété occupante, location HLM, mais aussi *location saisonnière* – soit, en ce qui concerne cette dernière catégorie, en dehors du parc des résidences principales, vers le parc des *résidences secondaires*.

Le développement de la propriété occupante dans le centre de l'agglomération s'inscrit au

6 Les données disponibles ne permettent cependant pas de chiffrer le nombre de ces transferts, tout comme il n'est pas possible d'évaluer les pertes dues à la destruction et le renouvellement du parc ancien pour un statut d'occupation spécifique.

croisement de plusieurs processus : les travaux sur la *gentrification* insistent ainsi sur le développement d'une nouvelle demande solvable en direction des centres [Ley, 1994, 1996, 2003 : Clerval, 2008]. Mais il est aussi évident que la très forte inflation immobilière à partir des années 1990 a joué un rôle majeur pour favoriser le processus. Les loyers suivant de plus en plus difficilement cette inflation des prix, cela entraîne une dégradation de la rentabilité locative pour les bailleurs, en particulier pour les logements de surface moyenne et grande, le loyer au m² décroissant exponentiellement avec la surface du logement mis en location. Ces derniers sont ainsi incités à mettre leurs biens en vente. Du côté des locataires, à l'inverse, des loyers très élevés incitent fortement ceux en ayant les capacités financières à accéder le plus rapidement possible, soit à la propriété occupante, soit à un logement dans le parc HLM.

La croissance du parc HLM à Paris et en Petite couronne a été encouragée, à partir des années 1990, par des textes de loi fixant des seuils minimaux dans la structure du parc de logements des communes⁷. Elle s'est également appuyée sur une diversification des produits HLM, notamment avec le développement des acquisitions directes, pour les bailleurs HLM, de logements au sein du parc existant⁸ [Driant, 2009]. Ainsi, la progression du parc HLM en Île-de-France résulte de la construction neuve mais aussi, de plus en plus au cours de la période 1982-2010, d'acquisitions d'immeubles anciens, en particulier dans la zone centrale de l'agglomération. Entre 2000 et 2006, 36 % des logements sociaux mis en services en Ile-de-France étaient des acquisitions dans le parc ancien. Cette part atteint 55 % dans Paris intra-muros, soit plus de la moitié des logements HLM nouveaux sur la période [IAU-IdF, 2013]⁹. Nous avons également déjà souligné le développement récent de la VEFA, consistant pour les bailleurs HLM à acheter directement des logements au sein d'opérations neuves de la promotion privée.

De son côté, la location saisonnière, dans la majorité des cas à vocation touristique, concerne avant tout la commune-centre parisienne et connaît une croissance soutenue depuis le début des années 2000. Sa progression s'est effectuée en parallèle de la diffusion d'internet, média auquel le secteur doit son succès actuel. La transformation d'un parc anciennement locatif de longue durée en locations saisonnières s'expliquerait tout simplement par des taux de rendements locatifs largement supérieurs [APUR, 2011].

Les transformations respectives du parc locatif privé et de la propriété occupante renvoient, du point de vue de la promotion privée, à une évolution marquée du secteur, depuis les années 1990, en faveur de l'investissement locatif et au détriment de l'accession à la propriété. Ce développement de l'investissement locatif, qui représenterait aujourd'hui la finalité d'environ la moitié des ventes

7 La Loi d'Orientation pour la Ville (LOV) n° 91-662 du 13 juillet 1991, et la loi Solidarité et Renouvellement Urbain (SRU) n° 2000-1208 du 13 décembre 2000 qui imposent 20 % de logements sociaux dans les communes à partir d'un certain seuil de population.

8 La loi Besson n° 90-449 du 31 mai 1990 a mis en place des prêts adaptés à ce type d'opérations à l'intention des bailleurs HLM.

9 Parts calculées à partir des données issues de l'Enquête sur le Parc Locatif Social (EPLS), devenu RPLS (pour « Répertoire ») depuis 2011.

annuelles de la filière promotion [Pollard, 2010], s'est appuyé sur la mise en place de dispositifs fiscaux successifs, depuis le milieu des années 1980 et jusqu'à aujourd'hui, destinés initialement à contrer la tendance à l'érosion du parc locatif privé dans les grandes métropoles françaises¹⁰. Ces dispositifs, dont l'impact positif sur les ventes des promoteurs privés est devenu particulièrement marqué à partir de 1996 et l'instauration du dispositif dit *Périssol*, font aujourd'hui l'objet d'un intense lobbying du secteur de la promotion en faveur de leur maintien auprès des élites politiques nationales. Si l'investissement locatif a de toute évidence joué un rôle pour contenir la contraction du parc locatif privé en Île-de-France, la métropole parisienne a vu cependant décroître à partir des années 2000 sa part dans le total des logements collectifs produits dans le cadre de ces dispositifs – les investisseurs ayant de plus en plus tendance à se tourner vers des unités urbaines de plus faible taille et des marchés moins tendus [Vergriete & Guerrini, 2012].

3.4 Dynamiques démographiques et évolutions quantitatives du parc de logements

L'intuition d'une relation globalement positive entre dynamiques démographiques et production immobilière neuve est confirmée par une étude des corrélations, à l'échelle communale, entre variations démographiques communales et production de logements neufs par la promotion privée : le coefficient de corrélation est ainsi de 0,69 pour 1982-90 ($R^2=48\%$), de 0,52 pour 1990-99 ($R^2=27\%$) et de 0,64 pour 1999-2010 ($R^2=41\%$). Logiquement, cette relation est encore plus forte si l'on considère la relation entre variations du nombre de ménages / logements et production de la filière promoteur : respectivement, 0,74 ($R^2=55\%$), 0,80 ($R^2=64\%$) et 0,86 ($R^2=74\%$). Corrélation n'est pas causalité, et il ne faudrait pas exagérer le caractère *mécanique* de cette relation¹¹. Celle-ci met en jeu de nombreuses variables intermédiaires et demeure donc très indirecte. Les développements qui suivent, outre le fait de présenter les grandes dynamiques démographiques en Île-de-France sur la période 1982-2010, entendent également mettre en lumière ces variables intermédiaires.

Une distribution spatiale de la population et des résidences principales en Ile-de-France globalement stable sur la période...

Entre 1982 et 2010, la population francilienne a crû de 10,1 millions d'habitants à un peu moins de 11,8 millions (cf. Fig. 3-10) – la part de l'IdF dans le total de la population métropolitaine est quant à elle restée stable entre les deux dates à 19 %. La répartition géographique de cette population, considérée à l'échelle des départements, est restée globalement stable. Cette stabilité n'est pas en soi étonnante : la taille très importante de la population francilienne entraîne mécaniquement une plus grande inertie statistique ; une modification profonde de sa répartition

¹⁰ Cf. aussi à ce sujet le chapitre 7.

¹¹ Cf. aussi à ce sujet le chapitre précédent, section 2.2.2.

géographique supposerait des évolutions de très grande ampleur. Les seules évolutions notables sur la période sont la baisse de la part relative de Paris intra-muros (de 22 % à 19% de la population totale d'Ile-de-France) et l'augmentation concomitante des cinq Villes Nouvelles franciliennes (de 4 à 7 %). La répartition géographique des Résidences Principales (RP) en Île-de-France est globalement similaire à celle observée pour la population, de façon logique étant donné l'adéquation statistique, dans les recensements, entre le nombre de ménages d'une commune et le nombre de ses résidences principales (cf. Fig 3-11).

Figure 3-10 : La population francilienne et sa répartition départementale pour les quatre derniers RGP (1982, 1990, 1999 et 2010).

	1982	1990	1999	2010
Paris (75)	2 176 243 (22%)*	2 152 423 (20%)	2 125 851 (19%)	2 243 833 (19%)
Petite Couronne, dont :	3 830 220 (38%)	3 897 795 (37%)	3 938 727 (36%)	4 316 343 (37%)
Hauts-de-Seine (92)	1 387 039 (14%)	1 391 658 (13%)	1 428 678 (13%)	1 572 490 (13%)
Seine-St-Denis (93)	1 283 716 (13%)	1 327 165 (12%)	1 324 735 (12%)	1 459 084 (12%)
Val-de-Marne (94)	1 159 465 (12%)	1 178 972 (11%)	1 185 314 (11%)	1 284 769 (11%)
Grande Couronne, dont :	3 622 445 (36%)	3 956 522 (37%)	4 145 845 (38%)	4 406 711 (37%)
Seine-et-Marne (77)	763 902 (8%)	880 635 (8%)	960 726 (9%)	1 039 496 (9%)
Yvelines (78)	1 102 205 (11%)	1 178 487 (11%)	1 211 252 (11%)	1 264 503 (11%)
Essonne (91)	938 707 (9%)	1 006 970 (9%)	1 047 248 (10%)	1 121 815 (10%)
Val-d'Oise (95)	817 631 (8%)	890 430 (8%)	926 619 (8%)	980 897 (8%)
Villes Nouvelles	444 151 (4%)	653 814 (6%)	740 713 (7%)	819 347 (7%)
Total IdF	10 073 059 (100%)	10 660 554 (100%)	10 951 136 (100%)	11 786 234 (100%)
Total France Métropolitaine	54 334 871 (IdF : 19%)**	56 615 155 (IdF : 19%)	58 520 688 (IdF : 19%)	62 765 235 (IdF : 19%)

Lecture :

* La population recensée dans Paris intra-muros en 1982 était de 2 176 243 habitants, ce qui représentait 22% de la population francilienne totale.

** La population recensée en France métropolitaine était de 54 334 871 habitants en 1982. La part de l'Île-de-France dans ce total était de 19%.

Figure 3-11 : Les ménages / résidences principales (RP) en Ile-de-France et leur répartition départementale pour les quatre derniers RGP (1982, 1990, 1999 et 2010).

	1982	1990	1999	2010
Paris (75)	1 097 452 (28%)*	1 095 108 (26%)	1 110 912 (25%)	1 163 218 (23%)
Petite Couronne, dont :	1 471 192 (37%)	1 539 737 (36%)	1 611 937 (36%)	1 788 657 (36%)
Hauts-de-Seine (92)	570 604 (14%)	590 946 (14%)	624 926 (14%)	692 244 (14%)
Seine-St-Denis (93)	465 304 (12%)	490 365 (12%)	503 107 (11%)	556 873 (11%)
Val-de-Marne (94)	435 284 (11%)	458 426 (11%)	483 904 (11%)	539 540 (11%)
Grande Couronne, dont :	1 228 596 (31%)	1 390 360 (33%)	1 534 699 (34%)	1 704 731 (34%)
Seine-et-Marne (77)	261 436 (7%)	308 345 (7%)	354 095 (8%)	402 150 (8%)
Yvelines (78)	376 980 (10%)	419 763 (10%)	455 138 (10%)	497 804 (10%)
Essonne (91)	313 996 (8%)	353 964 (8%)	391 288 (9%)	437 377 (9%)
Val-d'Oise (95)	276 184 (7%)	308 288 (7%)	334 178 (7%)	367 399 (7%)
Villes Nouvelles	139 772 (4%)	207 486 (5%)	252 821 (6%)	306 352 (6%)
Total IdF	3 937 012 (100%)	4 232 691 (100%)	4 510 369 (100%)	4 962 958 (100%)
Total France Métropolitaine	19 588 924 (IdF.: 20%)**	21 535 677 (IdF.: 20%)	23 810 161 (IdF.: 19%)	28 893 080 (IdF.: 19%)

Lecture : Cf. supra Figure 3-10.

...néanmoins marquée dans la décennie 2000 par une forte reprise de la croissance démographique au centre de l'agglomération.

Mais si l'on raisonne, non plus sur les stocks de population et de RP, mais sur leurs évolutions inter-censitaires, donc sur des flux qui intéressent *a priori* davantage les acteurs de la production de logements (cf. **Figures 3-12 et 3-13**), le fait majeur sur la période est la reprise de la croissance démographique et du nombre de RP (même si dans une moindre mesure) dans le centre de l'agglomération (Paris intra-muros et Petite Couronne) entre 1999 et 2010. À l'inverse, la croissance démographique et résidentielle semble quelque peu marquer le pas en Grande couronne depuis les années 1990. Ce retournement de tendance est particulièrement frappant pour Paris intra-muros, qui, sur cette période 1999-2010, gagne plus de 10 000 habitants par an, après en avoir perdu annuellement quasiment 3000 entre 1982 et 1999. Ce renouveau démographique avait d'ailleurs été précédée d'une reprise de la croissance du nombre de RP dès la période 1990-1999. Autre conséquence de cette évolution, contrairement aux périodes précédentes, la croissance démographique cumulée de Paris et de sa Petite Couronne (environ +496 000) excède largement celle de la Grande couronne et des Villes nouvelles franciliennes (+339 500) – pour une croissance équivalente du nombre de RP des deux zones sur la période.

Figure 3-12 : Évolutions inter-censitaires de la population francilienne, ventilées par départements.
Sources : RGP 1982, 1990, 1999, 2010.

	1982-1990	1990-1999	1999-2010
Paris	-23 820 (-0.1%)*	-26 572 (-0.1%)	+117 982 (+0.5%)
Petite Couronne, dont :	+67 575 (+0.2%)	+40 932 (+0.1%)	+377 616 (+0.8%)
Hauts-de-Seine (92)	+4 619 (+0%)	+37 020 (+0.3%)	+143 812 (+0.8%)
Seine-St-Denis (93)	+43 449 (+0.4%)	-2 430 (+0%)	+134 349 (+0.8%)
Val-de-Marne (94)	+19 507 (+0.2%)	+6 342 (+0.1%)	+99 455 (+0.7%)
Grande Couronne, dont :	+334 077 (+1%)	+189 323 (+0.5%)	+260 866 (+0.5%)
Seine-et-Marne (77)	+116 733 (+1.6%)	+80 091 (+0.9%)	+78 770 (+0.7%)
Yvelines (78)	+76 282 (+0.7%)	+32 765 (+0.3%)	+53 251 (+0.4%)
Essonne (91)	+68 263 (+0.8%)	+40 278 (+0.4%)	+74 567 (+0.6%)
Val-d'Oise (95)	+72 799 (+1%)	+36 189 (+0.4%)	+54 278 (+0.5%)
Villes Nouvelles	+209 663 (+4.4%)	+86 899 (+1.3%)	+78 634 (+0.8%)
Total IdF, dont :	+587 495 (+0.6%)	+290 582 (+0.3%)	+835 098 (+0.6%)
Total France Métropolitaine	+2 280 284 (+0.5%)	+1 905 533 (+0.3%)	+4 244 547 (+0.6%)

Lecture :

* Entre 1982 et 1990, Paris a perdu 23 820 habitants, soit un Taux de croissance moyen annuel (TCMA) de -0,1 %.

Figure 3-13 : Évolutions inter-censitaires des ménages / RP d'Ile-de-France, ventilées par départements. *Sources : RGP 1982, 1990, 1999, 2010.*

	1982-1990	1990-1999	1999-2010
Paris	-2 344 (-0%)	+15 804 (+0.1%)	+52 306 (+0.4%)
Petite Couronne, dont :	+68 545 (+0.5%)*	+72 200 (+0.5%)	+176 720 (+0.9%)
Hauts-de-Seine (92)	+20 342 (+0.4%)	+33 980 (+0.6%)	+67 318 (+0.9%)
Seine-St-Denis (93)	+25 061 (+0.6%)	+12 742 (+0.3%)	+53 766 (+0.8%)
Val-de-Marne (94)	+23 142 (+0.6%)	+25 478 (+0.5%)	+55 636 (+0.9%)
Grande Couronne, dont :	+161 764 (+1.4%)	+144 339 (+1%)	+170 032 (+0.9%)
Seine-et-Marne (77)	+46 909 (+1.9%)	+45 750 (+1.4%)	+48 055 (+1.1%)
Yvelines (78)	+42 783 (+1.2%)	+35 375 (+0.8%)	+42 666 (+0.7%)
Essonne (91)	+39 968 (+1.3%)	+37 324 (+1%)	+46 089 (+0.9%)
Val-d'Oise (95)	+32 104 (+1.2%)	+25 890 (+0.8%)	+33 221 (+0.8%)
Villes Nouvelles	+67 714 (+4.5%)	+45 335 (+2%)	+53 531 (+1.6%)
Total IdF	+295 679 (+0.8%)	+277 678 (+0.6%)	+452 589 (+0.8%)
Total France Métropolitaine	+1 946 753 (+1.1%)	+2 274 484 (+1%)	+5 082 919 (+1.6%)

Lecture : Cf. supra Figure 3-12.

Cette évolution récente ne doit cependant pas être mal interprétée. Notamment, il ne faudrait pas trop vite l'associer à un phénomène de *retour au centre*, souvent associé par extension à un processus de *gentrification*. L'expression pourrait en effet laisser entendre que cette reprise de la croissance démographique du centre de l'agglomération parisienne serait essentiellement due à un solde migratoire positif. Or, il apparaît au contraire que ces évolutions sont avant tout portées par un solde naturel fortement positif à Paris et dans les départements de Petite Couronne [IAU-IdF, 2013 (1.1)]. Cette situation, pour une grande partie des ménages avec enfants concernés, ne traduit pas un choix de rester dans le centre, mais bien des « difficultés [...] à dérouler leur parcours résidentiel dans de bonnes conditions », c'est-à-dire, en référence au *modèle promotionnel* évoqué plus haut, à accéder, au moment de la naissance du premier enfant, à la propriété, notamment dans de grandes surfaces périphériques en logement individuel. Ces évolutions font (de manière certes un peu ironique) écho aux débats des années 2000 sur les avantages de la *ville dense* par rapport à la *ville étalée* [Comby, 2001 ; Castel, 2006]. Les conditions du marché du logement francilien pourraient bien réaliser par elles-mêmes cet idéal de *ville dense* sans qu'il soit nécessairement besoin d'interventions publiques lourdes. Le risque est cependant de voir encore se dégrader les conditions de logement des ménages *bloqués* au centre dans des logements de petite taille, le plus souvent locatifs –, faute de disposer de ressources patrimoniales suffisantes.

Capacité d'un parc de logements à « absorber » une croissance démographique

Les différences, en termes de tendances, que l'on peut noter entre l'évolution, pour une zone donnée, de sa population et l'évolution du nombre de ses RP nous rappellent qu'**une augmentation de population n'implique pas nécessairement la construction de nouveaux logements**. En effet, cette croissance démographique peut être absorbée au sein du parc de logements existants. Par exemple, la croissance démographique de Paris et de sa Petite Couronne sur la période 1999-2010 a entraîné une nette augmentation de la part des RP dans le total des logements franciliens part des résidences principales (RP) qui tendait à décroître sur les périodes précédentes. Cela signifie concrètement qu'une partie importante des nouveaux habitants ont trouvé à se loger dans des logements qui relevaient précédemment d'une autre *catégorie de logements*, au sens des nomenclatures INSEE : logements vacants ou anciennes résidences secondaires / occasionnelles. Autre possibilité, des bâtiments originellement non-résidentiels (surfaces de bureaux, bâtiments artisanaux / industriels) peuvent être reconvertis (réhabilités) en logements sans toucher au gros œuvre [Clerval, 2004 ; Diziain, 2014].

À l'inverse, à une population stable peut correspondre un besoin croissant de logements si la taille moyenne des ménages tend à diminuer – comme cela a été le cas pour l'ensemble des départements d'Île-de-France sur notre période d'étude (1982-2010). Ainsi, une même augmentation de population dans Paris intra-muros nécessite, toutes choses égales par ailleurs, en 2010 une croissance du nombre de RP supérieure à ce qui aurait été nécessaire pour le Paris intra-muros de 1982. De même, la taille moyenne des ménages allant globalement en augmentant avec la distance

au centre de l'agglomération parisienne, une augmentation de la population dans Paris intra-muros nécessitera, pour être absorbée, une croissance du nombre de RP supérieure à ce qui serait nécessaire pour un département de Grande couronne.

Conclusion : Les causalités complexes de la production de logements neufs

Comme on le voit, des variables intermédiaires viennent complexifier le lien entre croissance démographique et croissance du nombre de résidences principales sur un territoire. La croissance démographique peut même avoir un impact sur les autres catégories de logements (résidences secondaires, logements vacants), voire sur l'immobilier non-résidentiel : un mouvement continu de transformation de surfaces tertiaires en logements peut avoir, en retour, un impact sur les niveaux de construction des sous-marchés correspondant à ces produits. Le lien devient encore plus complexe si l'on cherche à rapprocher ces données censitaires de données sur la construction neuve comme celles fournies par les bases SIT@DEL2 et GRECAM. Alors que, par définition, ces dernières fournissent des informations sur des flux de construction (une quantité brute d'unités de logements créées pour une période donnée), les évolutions constatées à travers les recensements traduisent de leur côté des soldes : une augmentation du nombre de RP entre deux recensements signifie que les créations de RP pour la période inter-censitaire *ont excédé d'autant* les destructions – sans que les données censitaires permettent de distinguer numériquement entre créations et destructions, tout du moins pour les données en libre accès aux chercheurs. Outre cette différence dans la nature des données proposées, le lien devient plus diffus encore si l'on cherche à rapprocher les données censitaires, non d'une base comme SIT@DEL2 qui porte sur l'intégralité de la construction neuve, mais d'une source comme la base GRECAM qui ne porte que sur un seul type d'acteurs comme les promoteurs privés, donc seulement sur une partie de la production, avec ses logiques propres.

Ce constat de relations complexes entre, d'une part, les *usages hérités* du sol urbain et leurs évolutions, et, d'autre part, la production de la promotion privée est renforcé par la prise en compte des autres variables abordées dans ce chapitre. Le but de cette présentation, outre une visée informative et descriptive, était ainsi de suggérer les **causalités complexes** qui sont à l'œuvre lorsque l'on étudie la production de logements neufs. Par ailleurs, prendre en considération le rôle des *acteurs* du marché immobilier **invalide, par définition, toute explication déterministe** des phénomènes socio-économiques observés. Si l'on reconnaît l'espace de liberté dont disposent les *acteurs* dans l'élaboration de leurs *stratégies*, il faut alors accepter l'idée d'une *indétermination objective* de beaucoup des situations étudiées par les sciences humaines [Crozier et Friedberg, 1997 ; Boudon, 1989].

Chapitre 4.

Panorama critique des bases de données existantes sur la construction neuve et l'activité de la filière promoteur en Île-de-France

Introduction du chapitre

Le secteur immobilier français semble demeurer, peu ou prou, hermétique aux progrès de l'*open data*. Ses acteurs sont, en effet, plus connus pour leur opacité persistante que pour leur ouverture en matière de suivi statistique de leurs activités. La constitution et l'exploitation de bases de données immobilières à une échelle fine constituent pourtant des enjeux majeurs pour la connaissance des marchés *locaux* de l'habitat. Les besoins en logements sont en effet fondamentalement *localisés*, les inégalités territoriales étant extrêmement fortes en la matière. Il faut rappeler, quitte à énoncer une évidence, que les enjeux liés à la demande de logements dans les grandes métropoles françaises ne sont que difficilement comparables à ceux que rencontrent des villes moyennes, *a fortiori* des zones rurales.

Les médias sont pourtant familiers d'annonces politiques fixant des objectifs nationaux ou régionaux, dont les méthodes de calcul demeurent souvent mystérieuses et finalement peu soucieuses des véritables contextes et capacités de production locaux : on pense notamment à l'objectif des 500 000 logements neufs à produire par an avancé successivement par les deux derniers présidents français en date, ou encore, pour l'Île-de-France, à l'objectif de 70 000 logements par an fixé par la loi Grand Paris en 2010¹. Les bases de données en matière immobilière ne sont cependant pas inexistantes [Driant et al., 2005]. Le développement de l'informatique offre en outre aujourd'hui des possibilités nouvelles. Des efforts sont ainsi en cours, localement, pour améliorer l'état des connaissances sur certaines variables immobilières, en particulier sur les loyers avec la création d'observatoires dédiés dans un certain nombre de métropoles [ANIL-OLAP, 2012]. De même, de nouvelles bases privées ont été exploitées par la recherche, comme les bases notariales sur les transactions immobilières (PERVAL, BIEN) apparues au tout début des années 1990 mais à l'accès malheureusement de plus en plus onéreux [Desponds et Bergel, 2013].

En matière de construction neuve, la base SIT@DEL2 sur la construction neuve, fondée sur l'exploitation des informations relatives aux différentes étapes administratives des permis de construire, demeure une référence incontournable. Elle présente cependant certaines limites : elle ne permet pas notamment de distinguer de façon systématique et rigoureuse les maîtres d'ouvrage responsable des opérations immobilières, et donc d'isoler de manière fiable les opérations dues à des promoteurs privés. Du fait de la difficulté d'accéder à des bases de données adaptées au sujet, la grande majorité des travaux menés sur la promotion privée ont adopté jusqu'à présent, comme nous l'avons vu, une méthodologie principalement qualitative, appuyée sur des entretiens avec les acteurs

1 Article 1 de la Loi n° 2010-597 du 3 juin 2010 relative au Grand Paris.

du secteur.

Or, des bases de données privées, portant spécifiquement sur les activités de la promotion privée en Île-de-France et principalement destinées à fournir une base d'analyse pour les aménageurs et les professionnels du secteur immobilier, avaient été développées depuis le tournant des années 1980. Jusque-là peu ou pas exploitées par les chercheurs, leur existence nous a permis d'envisager d'aborder la promotion privée avec les outils de la géographie quantitative. Un frein majeur, cependant, à l'exploitation de ces bases sur longue période était le fait que celles-ci ne se présentent pas d'emblée sous la forme de bases informatisées, mais sous un format papier, et qu'elles nécessitent un très important travail de mise en forme et de nettoyage avant d'être exploitables. Un premier travail important, lorsque nous eûmes accès à la base GRECAM logement à travers un partenariat avec l'IAU-IdF², fut donc de numériser et de rendre exploitables dans une optique de recherche les données de cette base qui, encore mise à jour à l'heure actuelle, remontaient jusqu'au second semestre 1984.

L'adoption d'une approche quantitative de l'activité de la promotion immobilière privée implique nécessairement une réflexion sur les bases données mobilisées pour traiter ce sujet. En effet, la nature des données utilisées va déterminer des éléments tels que notre champ d'investigation (quelles sont les opérations recensées?) ou, de manière encore plus fondamentale, l'extension donnée *de facto* à la catégorie de promoteur privé (quels acteurs pris en compte?). Connaître les sources statistiques mobilisées permet ainsi de donner du sens aux analyses qui seront présentées dans les chapitres suivants. Plus largement, il s'agit également de proposer un panorama critique des principales bases de données disponibles sur la construction neuve française, et plus précisément sur les activités de la filière promoteur. Dans cette optique, nous commencerons par présenter les bases SIT@DEL2, ECLN et CAPEM, ainsi que certaines des principales exploitations qui en ont été faites jusqu'à présent (4.1). Nous reviendrons ensuite plus en détails sur notre source principale, la base de données produite par le GRECAM (Groupe de recherche sur la construction et l'aménagement) (4.2).

Nous laissons de côté ici la base fiscale FILOCOM³, qui, si elle permet effectivement d'aborder les problématiques de la construction neuve, n'en demeure pas moins d'accès difficile au chercheur en raison du secret fiscal. Pour sa description, nous renvoyons à la fois à la fiche qui lui a été consacrée dans le guide des bases de données sur le logement publié par l'ANAH en 2005 [Driant et al., 2005], ainsi qu'aux détails fournis par P. Vergriete et S. Guerrini dans le cadre de leur étude sur l'impact des dispositifs en faveur de l'investissement locatif en France [Vergriete & Guerrini, 2012].

² Institut d'aménagement et d'urbanisme d'Ile-de-France.

³ Fichier des logements par commune.

4.1 Les bases SIT@DEL2 – ECLN et CAPEM

Hormis la base GRECAM que nous aborderons plus en détails par la suite, il existe plusieurs autres bases potentiellement mobilisables pour étudier la promotion immobilière privée. L'une, la base publique SIT@DEL2, porte sur l'ensemble de la construction neuve. Si elle ne permet pas de distinguer les logements produits par la promotion privée, elle fournit cependant des données de cadrage importantes, utilisées à plusieurs reprises par nous dans cette thèse. La base SIT@DEL2 sert par ailleurs de base de départ à une *enquête* portant spécifiquement sur les activités de la promotion privée, dont les résultats constituent la base ECLN⁴ (4.1.1). Ces bases SIT@DEL2 et ECLN, bien qu'elles soient précieuses dans un rôle de sources d'informations complémentaires – d'autant plus qu'une bonne part de leurs résultats sont disponibles gratuitement en ligne –, ne sauraient cependant que difficilement être au cœur d'une étude sur la promotion immobilière privée du fait de leurs limites en termes de contenu et pour certains problèmes méthodologiques qu'elles soulèvent. Il s'est donc avéré que les sources les plus intéressantes pour nous étaient, comme expliqué en introduction de ce chapitre, des bases de données privées spécialisées s'adressant avant tout aux professionnels de la promotion. L'une d'entre elles, la base CAPEM, est produite par la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI). Or, la principale difficulté concernant cette base, destinée avant tout aux membres de la FPI, ne réside pas dans son contenu, mais bien dans son accès extrêmement limité pour les chercheurs (4.1.2).

4.1.1 Les bases SIT@DEL2 et ECLN

La base SITADEL est née en 1999 mais fait suite, en intégrant en partie leurs séries de données, aux bases SICLONE (1986) et, plus anciennement, SIROCO (1972). Il s'agit d'une base administrative qui s'appuie sur les différentes étapes de vie des permis de construire : autorisation de construire (avis favorable), mise en chantier (déclaration d'ouverture des travaux ou DOC), fin des travaux (déclaration attestant l'achèvement et la conformité des travaux ou DAACT). En 2009, la base SITADEL est devenue la base SIT@DEL2 pour prendre en compte les effets de la réforme du droit des sols du 1^{er} octobre 2007, qui a entraîné une refonte importante du contenu des formulaires relatifs aux actes d'urbanisme. Les permis de construire sont attribués par les communes, les intercommunalités (EPCI⁵), mais aussi, dans certains cas, par les services préfectoraux, tant à l'occasion des *constructions neuves* que de *constructions sur bâtiment existant*. La base inclut donc, par défaut, ces deux types d'opérations.

La fiabilité (qualité et exhaustivité) des données proposées va donc directement dépendre de la bonne transmission, par les très nombreux organismes publics locaux émetteurs, des informations relatives aux permis de construire, ainsi que de la qualité de leur enregistrement par les organismes producteurs de la base SIT@DEL2. Au niveau national, ces derniers sont le Commissariat général

4 Enquête sur la commercialisation des logements neufs.

5 Établissements publics de coopération intercommunale.

au développement durable (CGDD) et le Service de l'observation et des statistiques (SoeS) dans le cadre du Ministère de l'écologie, du développement durable, et de l'énergie (MEDDE). Or, cette méthode de recueil de l'information constitue le point faible de cette source de données. Il en résulte des champs mal ou pas renseignés, voire, plus radicalement, des opérations entières non-prises en compte par cette source. C'est ce que révèle une comparaison entre la base GRECAM logement et une extraction du fichier-détail SIT@DEL2 pour l'Île-de-France sur la période 2005-2011, fichier qui nous a été fourni par l'entremise de l'IAU-IdF. Par ailleurs, dans les faits, les données relatives à une année t évoluent constamment, en particulier pour les plus récentes, principalement du fait des décalages temporels, parfois très longs, induits par les différents délais de dépôt et de prise en compte des données par les multiples acteurs impliquées dans la constitution de la base. Cela induit la nécessité d'effectuer une correction continue des données qui ne sont pas stables dans le temps. Les données SIT@DEL2 sont d'ailleurs proposées, dans un premier temps, en *date de prise en compte* de l'information par les services producteur de la base, avant de l'être un peu plus tard *en date réelle*, c'est-à-dire en s'appuyant cette fois-ci sur la date réelle de validation des différentes étapes de vie du permis de construire. **Les données SITADEL en date réelle étant, par définition, plus fiables, ce sont elles qui sont systématiquement utilisées dans ce travail de recherche.**

En outre, la fiabilité décroît progressivement suivant l'étape de vie du permis de construire considérée. L'étape statistiquement la plus fiable demeure celle des autorisations de construire, tandis que les déclarations d'achèvement (DAACT) sont, pour leur part, généralement trop mal renseignées pour être exploitables. La mise en place en 2009 de SIT@DEL2 visait ainsi explicitement à remédier en partie à un décalage grandissant observé entre autorisations délivrées et déclarations d'ouverture de chantier (DOC) – c'est-à-dire, dans la nomenclature SITADEL, entre logements autorisés et commencés. Les DOC étaient, semble-t-il, de moins en moins bien transmises suite, d'une part, à la mise en œuvre progressive de l'instruction décentralisée des permis de construire, et suite, d'autre part, aux aléas consécutifs à la réforme du droit du sol de 2007 [DREIF, 2008]. **Malgré cela, les données relatives aux logements commencés (i.e. aux DOC), c'est-à-dire à des logements réellement sortis de terre et pas seulement en projet comme les logements autorisés, constituent la base la plus adaptée, et systématiquement utilisée par nous lorsque nous recourrons, dans cette thèse, à des données SIT@DEL2.**

La base SITADEL accessible en ligne permet en outre de distinguer entre différents types de logements construits. Tout d'abord, une distinction est faite entre *logements ordinaires* et résidences avec services. Les données relatives à cette dernière catégorie de logements seront exploitées dans notre dernier chapitre consacré spécifiquement à ce parc locatif. Au sein des *logements ordinaires*, la base de données permet également de distinguer entre logements en collectif et logements individuels *purs* (isolés) ou *groupés* (c'est-à-dire en lotissements), sachant que seuls les logements individuels *groupés* sont *a priori* inclus dans le champ d'activité des promoteurs. En outre, la base donne des informations, pour les données communales de moyen terme (2001-2011), sur la *nature du projet*, en permettant de distinguer entre *constructions neuves* et *constructions sur bâtiment*

existant.

Le fichier-détail de la base SIT@DEL2, dont un extrait nous a été fourni par l'IAU-IdF, contient en outre une variable relative au maître d'ouvrage de l'opération concernée par chaque permis de construire. Cette variable n'est pas disponible en ligne, ce qui s'explique notamment par un manque global de fiabilité qui ne permet pas d'envisager une exploitation statistique et cartographique à une échelle fine. Outre qu'elle n'est pas systématiquement renseignée, une comparaison avec la base GRECAM permet, encore une fois, de constater que des opérations qui sont indiscutablement l'œuvre de promoteurs (par exemple, des opérations de logements collectifs horizontaux ou verticaux destinés à la vente) sont souvent attribuées à des particuliers ou à un maître d'ouvrage d'une autre catégorie. Cela peut notamment s'expliquer par le fait que la base SITADEL référence, non pas strictement le maître d'ouvrage en tant que tel, mais le statut juridique du *demandeur*, c'est-à-dire la personne ou l'organisme qui a instruit en son nom la demande de permis de construire. Ainsi, même dans le cas des opérations de promoteurs bien référencées comme telles (code promoteur = '27' dans le fichier-détail), le nom de l'organisme de promotion n'apparaît que très rarement, au profit de celui de la Société civile immobilière (SCI), ou encore de la Société en nom collectif (SNC), créée pour l'occasion, sans solution simple pour remonter ensuite à la maison-mère.

En dépit de ces différentes réserves, les données SIT@DEL2 s'avèrent incontournables, du moins en tant que données de cadrage, car leur champ dépasse l'activité des seuls promoteurs privés pour nous fournir un aperçu global de la construction neuve pour la France entière. Des séries longues sont disponibles en ligne pour la période 1986-2010, mais seulement à l'échelle du département, tandis que les données à l'échelle communale ne sont disponibles en accès libre qu'à partir de 2001. Mais nous disposons par ailleurs, une nouvelle fois par l'intermédiaire de l'IAU-IdF, de séries longues à l'échelle communale pour l'ensemble Île-de-France (1984-2011). Ces dernières nous ont été précieuses au moment de croiser les données SITADEL avec les données GRECAM, notamment pour évaluer la part de la promotion privée dans la production totale de logements neufs⁶.

Tandis que la base SITADEL porte sur la construction neuve en général, la base ECLN (Enquête sur la commercialisation des logements neufs) s'intéresse plus spécifiquement à l'activité des promoteurs immobiliers. Son champ recouvre toutes les opérations en neuf d'au moins cinq logements dont la commercialisation s'effectue lot-par-lot auprès des particuliers. L'ECLN s'appuie sur les informations SITADEL : le champ de l'enquête est défini à partir des données sur les permis de construire recueillies à cette occasion et sa réalisation est confiée aux mêmes producteurs. L'enquête existe depuis 1976, et sous sa forme actuelle depuis 1993. Les séries longues librement disponibles en ligne ne remontent cependant qu'à 1995. Les données, qui se veulent exhaustives, sont obtenues par le biais d'enquêtes directes auprès des promoteurs privés. L'ECLN se veut donc

6 Cf. chapitre 5, section 5.1.

l'équivalent public des bases privées existantes sur la promotion privée (type CAPEM, GRECAM – **cf. infra**). Sont fournies des informations sur les ventes, les mises en vente et les stocks de logements produits par les promoteurs (ventilés entre individuel et collectif), ainsi que des données sur les délais d'écoulement, les surfaces et les prix.

Cependant, l'exploitation (et l'intérêt) de cette source dans le cadre d'une recherche sur la promotion privée en Île-de-France est fortement limitée par l'existence de lourdes contraintes liées au secret statistique : ainsi, les données ne sont pas accessibles, quoi qu'il arrive, si elles concernent moins de trois promoteurs ou dans le cas où l'un des promoteurs actifs dans un territoire administratif donné représente plus de 85 % des ventes [**Driant et al., 2005 – fiche 5**]. À cela s'ajoute une absence totale d'informations sur les promoteurs eux-mêmes (nom, nombre de logements produits par un promoteur en particulier, etc.). Il résulte de ces contraintes que les données ECLN ne sont librement disponibles en ligne qu'agrégées à un niveau départemental, même s'il est possible théoriquement de descendre jusqu'à l'échelle communale. Le recours à des bases privées en lieu et place de la base ECLN se révèlent donc pour nous doublement intéressant dans la mesure où les données y sont systématiquement disponibles à l'échelle communale, et même à l'échelle de l'opération, et surtout parce qu'elles donnent accès au nom des promoteurs concernés dans chaque cas.

Encadré : Les données SIT@DEL2 disponibles

Toutes les séries de données SITADEL utilisées par nous portent sur les *logements commencés*, considérés en *date réelle*.

Données disponibles en ligne :

(à cette adresse : <http://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr>)

Séries disponibles à l'échelle communale pour la France entière :

– *Logements par type (2001-2010)*

Types de logements distingués : individuel pur, individuel groupé, collectif, résidences (avec services, publiques et privées)

– *Logements par nature du projet et par type (2001-2010)*

Natures de projet distinguées : construction nouvelle, construction sur bâtiment existant

– *Logements par utilisation et par type (2001-2010)*

Utilisations distinguées : occupation personnelle, vente, location, location-vente, non-rempli

Série disponible à l'échelle départementale pour la France entière :

– *Logements par type (1986-2010)*

Données fournies par l'IAU-IdF via la DRIEA-IdF :

Données disponibles à l'échelle communale, uniquement pour l'Île-de-France :

– *Logements ordinaires par type (1984-2011), c'est-à-dire tous les types détaillés précédemment hormis les résidences avec services*

– *Extraction du Fichier détail Sitadel (2001-2011)*

4.1.2 La base CAPEM

Cette base privée qui porte uniquement sur l'Île-de-France est produite par le Centre d'analyse et de prévisions immobilières (CAPEM), organisme créé par un organisme bancaire il y a plus de 30 ans – antérieurement à la base GRECAM. La base CAPEM a été rachetée en 1993 par la Chambre syndicale des promoteurs-constructeurs d'Île-de-France⁷. Elle est à peu près semblable, quant à son contenu et sa méthodologie de conception, à la base GRECAM : elle se focalise sur l'activité des promoteurs privés en Île-de-France, tant en matière de logements que de surfaces de bureaux, et est alimentée directement par voie d'enquêtes auprès des promoteurs immobiliers. Elle est ensuite commercialisée auprès des acteurs du marché et nous avons pu constater *de visu*, au cours d'un entretien, ayant eu lieu le 13/05/09, avec Philippe Bardon, directeur commercial d'Expansiel-

⁷ « Pour les bases de données, il y a le CAPEM qui existait avant nous. Cette base avait été développée par une banque qui l'a revendue pour un franc symbolique à la Fédération des Promoteurs-Constructeurs (FPC). On a pensé racheter cette base mais la banque semblait s'y opposer. » (Entretien du 25/11/2011 avec Claude Ogier, directeur du GRECAM)

promotion (groupe Valophis), que ses données étaient bien employées par les promoteurs au même titre que les données GRECAM, ce qui est un indice de fiabilité. Les variables recueillies pour chaque opération sont, selon la politologue J. Pollard qui est, à notre connaissance, la seule, à l'heure actuelle, à avoir eu recours à cette source quantitative dans ses travaux de recherche : le nom du programme, son adresse, la date de mise en vente (réelle ou prévue), la date de livraison théorique, une fourchette des prix et des surfaces, et bien entendu le nom du promoteur.

Mais à ces deux bases de données, CAPEM et GRECAM, semble-t-il globalement similaires, correspondent des conditions d'accès très dissemblables pour les chercheurs. Les deux bases sont produites par un organisme privé de conseils en immobilier et font l'objet d'une commercialisation. Mais, tandis que le directeur du GRECAM, Claude Ogier, a tout de suite accueilli de manière très positive notre projet d'exploitation des données produites par sa société dans le cadre de la convention signée avec l'IAU-IDF, le CAPEM – et à travers lui la Chambre syndicale des promoteurs-constructeurs d'Île-de-France et la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI) – semble, par contre, faire montre de beaucoup plus de réticences à diffuser les données en sa possession. D'autre part, aucune documentation produite par le CAPEM n'est librement accessible en ligne, ne serait-ce que pour proposer simplement une description de cette base. J. Pollard, dans sa thèse, décrit bien les difficultés qu'elle a rencontrées et les appréhensions qu'elle a suscitées dans ses tentatives d'accéder à cette source en usant de ses contacts tissés au sein de la chambre syndicale des promoteurs :

« Les démarches pour y accéder [aux données CAPEM] ont été longues, nous avons rencontré plusieurs personnes au sein de l'association professionnelle des promoteurs immobiliers et du CAPEM afin que notre demande puisse aboutir. [...] Les hésitations des professionnels autour de notre demande d'accès à ces données nous semblent assez révélatrices du positionnement de l'association des promoteurs. Celle-ci affiche le souhait d'être transparente, de "changer l'image des promoteurs" mais reste méfiante quant à l'utilisation que des acteurs extérieurs peuvent faire de ces données. » [Pollard, 2009a, p.54].

Et si elle a pu finalement avoir accès à une extraction de la base CAPEM, ce n'est que pour seulement deux communes, Issy-les-Moulineaux et St-Denis, cela afin d'effectuer un classement agrégé des différents promoteurs en fonction du nombre de logements produits (date de livraison) entre 1988 et 2009. Du reste, la FPI, pour ses propres publications, ne semble fournir au final que des données fortement agrégées (sans cartes), à petite échelle (au minimum à l'échelle régionale pour l'Île-de-France). Les responsables du CAPEM rencontrés par Julie Pollard assurent recenser 92% des constructions, en recoupant et en complétant aussi régulièrement leurs données avec des informations issues des bases De particulier à particulier (PAP) et Indicateur Bertrand – deux media (papier et internet) spécialisés dans la publication d'annonces immobilières. Mais, si l'on suit Claude Ogier, directeur du GRECAM, la base produite par sa société se caractériserait par « des renseignements plus complets et une exhaustivité sans doute meilleure » que celle du CAPEM.

Quoi qu'il en soit, étant donné la difficulté à accéder à la base CAPEM, il ne nous a pas été possible de comparer directement les deux bases et ainsi de nous forger une opinion précise sur ce sujet, ni sur la structure et la qualité globale de cette base.

4.2 Description de la base de données GRECAM logements

La base GRECAM constitue notre source d'information principale sur la production de logements conventionnels (individuels et collectif) de la filière promoteur. Nous revenons, dans un premier temps, sur la logique ayant présidé à sa constitution (4.2.1). Nous décrivons ensuite sa structure et les informations qu'elle propose (4.2.2). Pour finir, nous abordons plus en détails nos choix méthodologiques relatifs à la constitution d'une variable *groupe de promotion* associée à chaque opération recensée dans la base (4.2.3).

4.2.1 Historique et présentation générale de la base GRECAM logements et de son producteur

Le Groupe de recherche sur la construction et l'aménagement (GRECAM) existe depuis 1978. L'activité principale de cette société consiste en la production d'études destinées à des acteurs du marché immobilier, majoritairement privés. Au début des années 1980, le GRECAM met en place des *Observatoires immobiliers de l'habitat et du bureau*, voués à la création de bases de données exhaustives sur les opérations commercialisées par les promoteurs immobiliers privés en Île-de-France, principalement en matière de logements et de surfaces de bureaux. La nouvelle société entend ainsi se forger une crédibilité et se démarquer de la concurrence auprès des acteurs du marché à une époque où ces derniers sont de plus en plus demandeurs de données exhaustives sur les projets menés en Ile-de-France⁸. Ces observatoires immobiliers du GRECAM, pensés comme un *système de mutualisation de l'information*, s'appuient sur les données fournies directement par les promoteurs, ces derniers étant également les principaux demandeurs et utilisateurs des bases produites⁹.

La base GRECAM logement, qui est toujours mise à jour à l'heure actuelle, **embrasse toutes les opérations immobilières neuves d'au moins dix logements commercialisées à destination des particuliers en Île-de-France**. On constate cependant, en pratique, le référencement d'opérations de taille inférieure à dix logements. Ne sont pas prises en considération les opérations vendues en bloc à un unique investisseur, cas de figure qui tend néanmoins à être de

8 « Notre problème principal au départ était : 'Comment faire du conseil sans avoir une longue expérience du marché?' » (Entretien du 25/11/2011 avec Claude Ogier, directeur du GRECAM)

9 « On a demandé à l'époque aux promoteurs de quoi ils avaient besoin comme informations, et c'est ce à quoi cherche à répondre le GRECAM avec ses bases. [...] On a développé cet outil quantitatif pour aider les acteurs à analyser le marché et à faire les choix les plus judicieux possibles. C'était un besoin finançable par nous - il s'agit d'une activité professionnelle, ce n'est pas en vue de l'intérêt général. » (Ibid.)

plus en plus minoritaire. Après vérification, sont également exclues de la base les opérations en *résidences avec services*¹⁰. **Le maître d'ouvrage d'une opération recensée dans la base GRECAM est alors assimilé, sur ce seul critère, à un promoteur privé – et ce quelle que soit la façon dont il se définisse lui-même.**

Les différentes bases GRECAM, depuis leurs débuts, se présentent sous la forme d'imposants recueils papier, publiés à un rythme semestriel (deux recueils par an). Le GRECAM, en association avec la société Co-Star Group, a néanmoins entamé depuis 2007 l'informatisation de ses bases de données et de leur diffusion – mais cette évolution ne concerne que les informations postérieures à 2007 et n'a pas donné lieu à une informatisation rétrospective des bases antérieures. Cependant, le format papier des bases logement a été maintenu jusqu'à aujourd'hui, en parallèle d'une mise à jour en ligne continue des informations sur les opérations en cours¹¹, à la différence des données GRECAM sur les surfaces de bureaux qui ne sont à présent plus disponibles qu'en ligne. Les logements individuels et collectifs ont fait dès l'origine l'objet de recueils de données distincts. Dans le cas où une opération combine à la fois des logements collectifs et individuels (opération *mixte*), ces derniers sont distingués et font l'objet de deux fiches distinctes dans les deux recueils logements individuels et collectifs publiés pour les mêmes semestres. Même si ces informations ne sont, semble-t-il, pas fournies systématiquement, il peut aussi être précisé si une opération inclut des surfaces commerciales, des surfaces de bureaux ou des logements sociaux. Ce dernier point indique que les logements vendus en VEFA¹² à des bailleurs HLM ne sont *a priori* pas comptabilisés dans le total de logements commercialisés pour une opération.

L'Institut d'aménagement et d'urbanisme d'Île-de-France (IAU-IDF) s'est porté acquéreur des bases de données GRECAM logements dès 1985 (recueils du second semestre 1984) et ce jusqu'à aujourd'hui. Il dispose également des données GRECAM bureaux au moins depuis 2000. C'est dans le cadre d'une convention passée avec l'IAU-IDF en début novembre 2010 que nous avons pu avoir accès à ces bases de données. La perspective d'une exploitation de ces bases dans le cadre d'un travail de recherche a en outre été acceptée et encouragée par le directeur du GRECAM, Claude Ogier, que j'ai pu rencontrer à l'occasion de ce travail, dans les locaux de sa société. Les recueils papier correspondant à la base GRECAM logement ont été conservés dans leur quasi-intégralité à l'IAU-IdF. Seuls certains recueils logements parmi les plus anciens – fin des années 1980, début des années 1990 – étaient manquants. Mais la plupart des *trous* dans la collection de recueils ont pu être comblés avec l'aide directe du GRECAM ou reconstitués à l'aide des recueils précédents. C'est notamment le cas du recueil collectif daté du premier semestre 1993. Finalement, seul le recueil de logements individuels daté du deuxième semestre 1987 n'a pu être retrouvé ou reconstitué. Par ailleurs, la variable communale de localisation étant manquante pour les données du recueil en collectif daté du premier semestre 1986, celles-ci n'ont pas pu être

10 Cf. chapitre 7.

11 « Ils sont très écrans [*en parlant du CAPEM, cf. infra*], tandis que nous sommes, de notre côté, très attachés au papier, bien plus pratique quand les promoteurs vont sur le terrain. » (Ibid.)

12 Vente en l'état futur d'achèvement.

exploitées (**Cf. tableau infra pour un récapitulatif**). Lorsque cela était pertinent, pour des analyses à une échelle départementale ou supérieure, ces données manquantes ont pu être comblées par interpolation en calculant la moyenne des semestres encadrants.

4.2.2 Formes des tableaux de données GRECAM logements et variables disponibles

Les données des recueils GRECAM logement se présentent sous deux formes principales, lesquelles peuvent donner lieu à des exploitations distinctes mais complémentaires. L'une de ces formes, les *fiches GRECAM de suivi d'opérations en cours de commercialisation*, s'adapte bien à des analyses menées à un niveau micro (opération, quartier, commune, voire groupement de communes) ou éventuellement thématiques, mais se plie mal, en contrepartie, à une exploitation systématique et automatisée. L'autre forme, qui consiste en des *listes d'opérations terminées et de données de synthèses communales*, s'adapte par contre bien mieux aux prérequis d'une numérisation (relativement) automatisée et a donc permis une exploitation systématique et exhaustive des données GRECAM à une échelle macro – en l'occurrence à l'échelle de l'Île-de-France entière.

– Les "fiches" GRECAM de suivi des opérations en cours de commercialisation (cf. Fig. 4-1 pour un exemple de fiche)

Le gros des recueils GRECAM, en termes de contenu, est principalement constitué de fiches, qui décrivent, à chaque fin de semestre, l'état de chaque opération de la filière promoteur en cours de commercialisation en Île-de-France (une fiche par opération). Les différentes tranches d'une même opération sont la plupart du temps distinguées, et font alors l'objet d'autant de fiches distinctes (une par tranche de l'opération). Pour chaque opération, les variables disponibles sont, sauf exceptions :

- Le nom de l'opération
- Son adresse complète
- Éventuellement la zone opérationnelle (ex. ZAC) dans laquelle elle s'inscrit
- La station de transport collectif (fermé : RER, métro ou gare SNCF) la plus proche et sa distance à l'opération
- Le nom du promoteur et du commercialisateur (qui peuvent être un seul et même organisme)
- L'échéancier de l'opération : date de début de commercialisation, date prévue de livraison
- Le nombre total de logements de l'opération et sa décomposition éventuelle en différentes tranches
- Le détail des logements commercialisés de l'opération : leur type (nombre de pièces), éventuellement leur surface habitable, ainsi que certaines caractéristiques supplémentaires : parkings, terrasses, balcons, jardins, taille des parcelles pour l'habitat individuel, la fourchette de prix dans laquelle s'inscrivent les logements toujours disponibles...
- Un tableau récapitule l'historique des ventes depuis le début de la commercialisation du

programme

- Un tableau récapitule le prix au m² moyen de l'opération (avec et sans parking) au lancement de sa commercialisation (prix initial) et à la date de la clôture du recueil dans lequel figure la fiche (prix actuel)
- Des indicateurs de la vitesse d'écoulement des logements du programme. Il y a, d'une part, le rythme de vente mensuel global (variable *RMM*), soit le nombre moyen de logements vendus chaque mois (le nombre de logements vendus de l'opération, rapporté au nombre de mois écoulés depuis le début de la commercialisation). Il y a, d'autre part, le taux d'écoulement global (variable *Taux*), soit le pourcentage de logements de l'opération écoulés chaque mois (le RMM rapporté au nombre total de logements de l'opération)
- Éventuellement, des informations complémentaires sur l'opération : par exemple, le numéro du permis de construire ou encore, si l'opération est mixte (collectif/individuel, commerces/bureaux/logements...etc...)

Ces fiches constituent un outil précieux par leur exhaustivité et le suivi détaillé des opérations qu'elles permettent. Cependant, leur format papier et leur mise en page rendent quasiment impossible leur exploitation systématique sur longue période : la création d'une base de données informatique globale qui recenserait toutes ou partie de ces informations devrait être effectuée à la main et serait d'une constitution extrêmement laborieuse, notamment pour une personne travaillant seule. Il faudrait ainsi, pour numériser le contenu de ces fiches de suivi d'opérations sur la période 1984-2012, intégrer le contenu de plus d'une centaine de recueils dont le contenu varie pour chacun entre plusieurs centaines (notamment pour l'individuel) et plusieurs milliers de fiches (pour les logements collectifs). Une opération de numérisation de ces fiches demeure cependant envisageable à condition de se restreindre à quelques communes sur une période restreinte et/ou à un type de produit en particulier. C'est la démarche qu'a adopté la géographe D. Callen – la seule à avoir exploité avant nous, à notre connaissance, ces données GRECAM [Callen, 2010]. Elle a ainsi exploité, dans sa thèse, les fiches GRECAM de suivi d'opérations en individuel (lotissements) pour la Grande Couronne sur la période 1999-2007. Cela représente au total un peu plus de 700 opérations prises en compte. En comparaison, notre propre base de données s'inscrit à une toute autre échelle puisqu'elle compile des informations sur quasiment 12 000 opérations (pour autant de lignes) ; cependant, un tel résultat, comme cela a déjà été souligné n'aurait pu être facilement obtenu en travaillant directement à partir des fiches de suivi d'opération.

Figure 4-1 : Un exemple de fiches de suivi d'opération dans la base GRECAM.

GRECAM

Secteur : Paris / PARIS 14EME ARRONDISSEMENT

VILLA PERNETY

5/7/9, RUE NIEPCE

N° 12856

QUARTIER DE PLAISANCE

75014 PARIS 14EME ARRONDISSEMENT

Métro : Pernety à 200 m

Promoteur : SOFERIM

Commercialisateur : ASTEAM CONSEIL

01.47.42.35.66

01.47.42.13.12

Début com.

Livraison

Nbre loq.

Programme total

3/2006

6/2008

42

Type	Surf. hab.	Caractéristiques	Prix	Total	Vendu	dont sem.	Dispo.
ST	32		264 000 €	9	8	1	1
2P			Vendu	9	9	2	0
3P			Vendu	12	12	1	0
4P			Vendu	6	6	0	0
5P			Vendu	4	4	0	0
6P			Vendu	2	2	0	0
				42	41	4	1

Parking en sous-sol à 27 000 € Box à 33 000 €

Prix moyen du m² dispo.

parking inclus

hors parking

Initial (3/2006)

9 793 €

9 410 €

Actuel (3/9/2009)

9 093 €

8 250 €

Rythme de vente mensuel global 0,97

Taux d'écoulement 2,32%

NEF

N° 11887

26, RUE AUGUSTE CHABRIERES

RUE DE LA CROIX NIVERT

QUARTIER SAINT-LAMBERT

75015 PARIS 15EME ARRONDISSEMENT

Permis de construire n° 75115 03V0038

Métro : Porte de Versailles à 300 m

Promoteur : FINANCIERE RIVE GAUCHE FADESA

Commercialisateur : CJ IMMOBILIER

0.820.202.800

01.49.10.06.20

Début com.

Livraison

Nbre loq.

Programme total

9/2005

7/2008

31

Type	Surf. hab.	Caractéristiques	Prix	Total	Vendu	dont sem.	Dispo.
ST			Vendu	1	1	0	0
2P			Vendu	7	7	0	0
3P			Vendu	8	8	0	0
4P	131	1 DX	1 171 000 €	7	6	0	1
5P	141		1 225 000 €	8	7	1	1
				31	29	1	2

DONT 2 MAISONS DE VILLE

Parking en sous-sol à 30 000 €

Prix moyen du m² dispo.

parking inclus

hors parking

Initial (9/2005)

9 150 €

8 848 €

Actuel (17/7/2009)

9 029 €

8 808 €

Rythme de vente mensuel global 0,62

Taux d'écoulement 2,01%

– *Les listes d'opérations terminées et de données de synthèses communales (prix, indicateurs de marché)*

Il existe heureusement, dans l'optique d'une exploitation exhaustive et systématique des recueils GRECAM, une alternative aux fiches de suivi d'opération. En effet, ces recueils incluent également des listes récapitulatives de l'ensemble des opérations dont la commercialisation s'est achevée au cours du semestre (cf. Fig. 4-2 pour un exemple). Nous avons fait l'hypothèse dans ce travail que les opérations dont la commercialisation était achevée sortaient normalement systématiquement de terre. Si l'on connaît donc, pour chaque opération, son semestre de fin de commercialisation, la base GRECAM ne donne par contre *a priori* aucune indication sur sa

date réelle de livraison, c'est-à-dire sur la date réelle d'achèvement des travaux.

Les variables que proposent ces listes d'opération terminées sont :

- le nom du programme
- la commune d'accueil de l'opération
- le nom du promoteur
- le nombre total de logements de l'opération ou de la tranche (taille de l'opération)
- des indicateurs de vitesse de commercialisation : rythme de vente mensuel moyen, taux d'écoulement, qui permettent ensuite de calculer la durée totale de commercialisation de chaque opération
- en outre, on attribue à chaque opération une date de fin de commercialisation en s'appuyant sur le semestre de parution du recueil où est publiée la liste la mentionnant.

Entre autres avantages de ces listes de synthèse, on note la présence d'une variable *nom du promoteur* pour chaque opération, primordiale pour pouvoir suivre les activités de chaque promoteur pris individuellement. Cette synthèse des données GRECAM s'effectue cependant au prix d'une perte d'informations par rapport aux fiches de suivi initiales : la localisation de l'opération est désormais à la commune et non plus à l'adresse. Mais l'inconvénient est, de fait, limité lorsque l'on travaille, comme nous, à l'échelle communale pour l'ensemble de l'Île-de-France. Il demeure par ailleurs toujours possible de se référer directement aux fiches pour des études plus locales. Sont aussi perdues par rapport aux fiches les informations relatives à la décomposition du programme en termes de types de logements et de prix, ainsi que celles relatives aux zones opérationnelles dans lesquelles peuvent éventuellement s'inscrire les opérations. Bien plus problématique encore est l'absence d'une variable importante comme le prix moyen au m² de l'opération.

Ce manque est cependant en partie comblé par l'existence au sein des recueils GRECAM, mais seulement depuis le début des années 1990, de tableaux de données synthétiques à l'échelle communale (**cf. Fig. 4-3 pour un exemple**). Ceux-ci fournissent, pour chaque commune d'Île-de-France, le prix moyen au m² pour l'ensemble des logements produits par les promoteurs toujours en vente à la fin du semestre – et non pour les logements vendus au cours du semestre, qui sont exclus des moyennes calculées. Ces tableaux de données synthétiques propose également des indicateurs semestriels de l'état du marché communal (ventes, mises en vente, stocks).

Figure 4-2 : Un exemple de liste GRECAM d'opérations en fin de commercialisation

INDEX DES COMMUNES						
Page	Commune	Secteur	Mises en vente	Ventes	Stock	Prix moyen parking inclus
241	ACHERES	Yvelines	0	45	11	3 653 €
151	ALFORTVILLE	Val-de-Marne	13	39	8	4 798 €
73	ANTONY	Hauts-de-Seine	78	64	70	4 619 €
313	ARGENTEUIL	Val-d'Oise	0	116	42	3 629 €
267	ARPAJON	Essonne	54	23	53	3 696 €
74	ASNIERES-SUR-SEINE	Hauts-de-Seine	17	105	199	5 689 €
268	ATHIS-MONS	Essonne	46	44	63	3 739 €
124	AUBERVILLIERS	Seine-Saint-Denis	70	129	82	3 602 €
125	AULNAY-SOUS-BOIS	Seine-Saint-Denis	0	8	5	4 332 €
203	AVON	Seine-et-Marne	0	10	8	4 159 €
77	BAGNEUX	Hauts-de-Seine	64	59	26	4 543 €
126	BAGNOLET	Seine-Saint-Denis	35	38	25	5 631 €
315	BAILLET-EN-FRANCE	Val-d'Oise	0	6	6	3 938 €
177	BAILLY-ROMAINVILLIERS	Marne-la-Vallée	0	4	40	3 608 €
269	BALLAINVILLIERS	Essonne	0	15	5	3 527 €
312	BEAUMONT-SUR-OISE	Val-d'Oise	0	6	0	-
315	BELLOY-EN-FRANCE	Val-d'Oise	0	2	10	3 997 €
315	BESSANCOURT	Val-d'Oise	0	0	42	4 337 €
316	BEZONS	Val-d'Oise	0	48	18	4 049 €
127	BLANC-MESNIL (LE)	Seine-Saint-Denis	0	11	39	3 143 €
127	BOBIGNY	Seine-Saint-Denis	125	80	133	3 360 €
242	BOIS D'ARCY	Yvelines	66	62	33	4 162 €
78	BOIS-COLOMBES	Hauts-de-Seine	4	23	14	5 657 €
203	BOIS-LE-ROI	Seine-et-Marne	0	0	7	3 756 €
152	BOISSY-SAINT-LEGER	Val-de-Marne	14	12	2	4 000 €
128	BONDY	Seine-Saint-Denis	0	14	17	4 211 €
242	BOUGIVAL	Yvelines	60	53	7	4 934 €
79	BOULOGNE-BILLANCOURT	Hauts-de-Seine	115	312	187	7 195 €
122	BOURGET (LE)	Seine-Saint-Denis	0	21	0	-
87	BOURG-LA-REINE	Hauts-de-Seine	0	12	26	5 794 €
269	BRETIGNY-SUR-ORGE	Essonne	0	38	64	3 872 €
203	BRIE-COMTE-ROBERT	Seine-et-Marne	0	29	8	3 113 €
266	BRUNOY	Essonne	0	5	0	-
187	BRY-SUR-MARNE	Marne-la-Vallée	0	2	1	5 230 €
242	BUC	Yvelines	70	62	61	4 195 €
243	BUCHELAY	Yvelines	32	3	29	3 411 €
270	BURES-SUR-YVETTE	Essonne	0	4	18	4 864 €
177	BUSSY-SAINT-GEORGES	Marne-la-Vallée	44	28	16	4 041 €
244	CARRIERES-SOUS-POISSY	Yvelines	0	148	3	3 437 €
301	CERGY	Cergy-Pontoise	113	235	104	3 566 €
271	CERNY	Essonne	15	7	11	4 003 €
193	CESSON	Sénart	0	20	4	3 310 €
204	CHAMPAGNE-SUR-SEINE	Seine-et-Marne	0	5	3	2 200 €
178	CHAMPS-SUR-MARNE	Marne-la-Vallée	2	10	69	3 640 €
178	CHANTELOUP-EN-BRIE	Marne-la-Vallée	0	2	1	3 333 €
244	CHANTELOUP-LES-VIGNES	Yvelines	97	34	71	3 688 €
153	CHARENTON-LE-PONT	Val-de-Marne	17	9	8	8 198 €
88	CHATENAY-MALABRY	Hauts-de-Seine	30	59	37	5 287 €
89	CHATILLON	Hauts-de-Seine	3	98	60	5 368 €
245	CHATOU	Yvelines	1	28	15	5 201 €
221	CHAUCONIN-NEUFMONTIERS	Seine-et-Marne	0	0	5	2 858 €
91	CHAVILLE	Hauts-de-Seine	0	18	5	5 475 €
204	CHELLES	Seine-et-Marne	100	88	94	3 839 €
153	CHENNEVIERES-SUR-MARNE	Val-de-Marne	0	7	4	4 479 €
246	CHESNAY (LE)	Yvelines	2	6	12	6 313 €
178	CHESSY	Marne-la-Vallée	0	3	1	3 200 €
153	CHEVILLY-LARUE	Val-de-Marne	116	78	38	4 326 €
247	CHEVREUSE	Yvelines	0	5	8	4 729 €

Figure 4-3 : Un exemple de liste GRECAM de données synthétiques communales.

Secteur : Paris

LISTE DES PROGRAMMES TERMINES

N°	Tr.	Programme	Commune	Promoteur	Log.	RMM	Taux
13747	1	22 RUE DE LAPPE	PARIS 11EME ARRONDISSEMENT	PARIS OUEST IMMOBILIER	18	0,77	4,26%
11314	1	PARIS DIDEROT	PARIS 12EME ARRONDISSEMENT	PARIS OUEST IMMOBILIER	25	0,94	3,76%
14138	1	LA VILLA BOBILLOT	PARIS 13EME ARRONDISSEMENT	COGEDIM	12	0,76	6,32%
13892	1	13 RIVE GAUCHE	PARIS 13EME ARRONDISSEMENT	NEXITY SEERI	57	2,66	4,67%
12614	1	LE CLOS NATIONALE BOURGOIN	PARIS 13EME ARRONDISSEMENT	SOCIETE NATIONALE BOURGOIN	13	0,30	2,32%
12856	1	VILLA PERNETY	PARIS 14EME ARRONDISSEMENT	SOFERIM	42	0,95	2,27%
12896	1	PARADOXE CONVENTION	PARIS 15EME ARRONDISSEMENT	VINCI IMMOBILIER	78	3,05	3,91%
13495	1	LE CLOS FONDARY	PARIS 15EME ARRONDISSEMENT	FINANCIERE RIVE GAUCHE FADESA	22	0,69	3,12%
13680	1	LE 25 BRUNEL	PARIS 17EME ARRONDISSEMENT	NEXITY SEERI	20	0,83	4,14%
13850	2	PARIS 17 AUTREMENT	PARIS 17EME ARRONDISSEMENT	NEXITY SEERI	26	3,66	14,08%
12656	1	LES JARDINS DE LA GEODE	PARIS 19EME ARRONDISSEMENT	C.F.D.	100	2,35	2,35%
13568	1	LES PATIOS PARISIENS	PARIS 19EME ARRONDISSEMENT	KAUFMAN & BROAD	51	1,77	3,47%
12510	1	RESIDENCE LES ALLEES DE L'OURCQ	PARIS 19EME ARRONDISSEMENT	GROUPE ACCUEIL	53	2,52	4,76%
12646	1	L'OREE DES BUTTES CHAUMONT	PARIS 19EME ARRONDISSEMENT	ICADE PROMOTION LOGEMENT	17	0,45	2,64%
13088	1	203/205 BOULEVARD DAVOUT	PARIS 20EME ARRONDISSEMENT	PARIS PROMOTION	36	0,96	2,68%
14154	1	LOFT SQUARE	PARIS 20EME ARRONDISSEMENT	KAUFMAN & BROAD	33	1,44	4,35%

Surtout, ces différentes listes présentent des avantages considérables en termes de présentation : leur mise en page en forme de tableaux en autorise une exploitation (relativement) automatisée et systématique. Dans cette optique, la première étape a consisté, à partir de la centaine de recueils mis à notre disposition par l'IAU-IdF, à scanner pour chacun d'eux l'intégralité des listes de synthèse qu'ils contenaient (une liste par département d'île-de-France pour les recueils les plus récents, beaucoup plus pour les plus anciens) et à les transformer au format pdf. Une fois cela fait, le nécessaire travail de numérisation des listes pour la constitution d'une base de données informatique a été rendu beaucoup moins laborieux – et gourmand en temps – grâce à l'emploi efficace d'un logiciel de reconnaissance de caractère (technologie dite *OCR*¹³). Les données ont ainsi pu être transférées et rassemblées par copier-coller dans des fichiers de type tableur (.xls).

Mais loin d'être exploitables directement en l'état, ces dernières ont dû être systématiquement vérifiées, parfois ligne à ligne, pour limiter, par exemple, le nombre d'erreurs consécutives à des fautes de frappe au sein des recueils GRECAM ou, plus fréquemment, à une reconnaissance de caractères parfois déficiente. Les bases obtenues ont dû ensuite être nettoyées, notamment pour retirer les doublons existants, ainsi que les opérations susceptibles d'avoir été retirées de la vente. De nouvelles variables ont également dû être rajoutées pour permettre une exploitation dans une perspective de recherche : la date de fin de commercialisation pour chaque

¹³ *Optical character recognition* (Reconnaissance optique de caractères)

opération, mais aussi et surtout le code INSEE correspondant à chaque commune de localisation des opérations. En outre, certaines variables quantitatives ont dû être modifiées, soit tout simplement pour faciliter leur commentaire (par exemple, les variables relatives à la vitesse de commercialisation), soit pour répondre à des exigences scientifiques en matière de commentaires de séries longues (par exemple, la correction systématique des variables de prix par l'inflation). Enfin, les différentes tranches correspondant à une seule et unique opération ont dû être ré-assemblées, incluant la reconstitution des opérations *mixtes* mêlant individuel et collectif.

Tableau récapitulatif sur les données GRECAM logements :

Données (types de tableaux)	Durée / échelle	Défauts dans la base
Listes d'opérations terminées	<p><i>Logement individuel et collectif :</i></p> <p>La série de données utilisée court du 2^e semestre 1984 au 2^e semestre 2010 [correspondant aux recueils datés du 1^{er} semestre 1985 au 1^{er} semestre 2011]*, le tout à l'échelle de la commune.</p>	<p><i>Données manquantes :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - en individuel : 1^{er} semestre 1987 [recueil 2^e semestre 1987] - en collectif : 2^e semestre 1985 [recueil 1^{er} semestre 1986 : manque la variable de localisation] <p><i>Données détériorées :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - les données pour le 1^{er} semestre 1985 en individuel [recueil 2^e sem. 1985 : beaucoup de données illisibles, car plus ou moins effacées par le temps] - recueil daté du 1^{er} sem. 1993 en collectif initialement manquant mais reconstitué par déduction à partir des recueils précédents et suivants.

<p>Tableaux de synthèse communaux (indicateurs de marché, prix)</p>	<p><i>Indicateurs de marché :</i> Disponibles dès le début en collectif et en individuel (2^e sem. 1984) mais à une échelle supra-communale, selon un découpage en « zones » ou « sous-marchés » (regroupements de communes proches). Les indicateurs de marché ne sont disponibles à la commune en collectif et en individuel qu'à partir du 1^{er} semestre 1994 [recueil 2^e semestre 1994], et ce jusqu'à la fin de la série de données considérée (2^e sem. 2010). De plus, les variables disponibles se restreignent à partir de 1994 et jusqu'au 1^{er} semestre 2007 inclus aux stocks et aux ventes (la variable « mises en vente » n'est plus disponible).</p> <p><i>Prix :</i> Les prix ne sont disponibles qu'à partir de 1992 pour le logement collectif, à l'échelle des « zones » définies par le GRECAM (cf. supra). Les prix ne sont définitivement disponibles à la commune pour l'individuel et le collectif qu'à partir du 2^e semestre 1994 [recueil datés du 1^{er} sem. 1995] et jusqu'au dernier semestre considéré.</p>	<p><i>Données manquantes :</i></p> <p><i>Indicateurs de marché :</i> - 1^{er} semestre 1987 en individuel [recueil 2^e semestre 1987] - 2^e sem. 1992 en collectif [recueil 1^{er} sem. 1993] : les données portant sur les « stocks » ont cependant pu être récupérées sur le recueil suivant.</p> <p>Par contre, contrairement aux données sur les opérations terminées, les indicateurs de marché sont bien disponibles pour 2^e semestre 1985 en collectif.</p> <p><i>Prix :</i> - prix en collectif manquant pour le 2^e semestre 1992 [recueil 1^{er} sem. 1993] - prix en collectif manquant pour le 1^{er} semestre 1994 [recueil 2^e sem. 1994]</p>
--	--	--

* Un recueil GRECAM daté d'un semestre donné fournit des données correspondant au semestre précédent ; c'est pourquoi, par exemple, les premiers recueils disponibles, datés du 1^{er} semestre 1985, fournissent en fait des informations pour le 2^e semestre 1984.

4.2.3 Constitution, dans la base GRECAM exploitée, de la variable « groupe de promotion »

Un des enjeux majeurs pour nous était de pouvoir distinguer les différents organismes de promotion les uns des autres. L'un des principaux avantages de la base GRECAM était de permettre une telle distinction : on dispose en effet, pour chaque opération renseignée dans la base, d'une variable indiquant le *nom du promoteur maître d'ouvrage*. Cela rend donc possible, en théorie, de regrouper, d'isoler et de traiter l'ensemble des informations relatives aux opérations d'un promoteur immobilier privé en activité en Île-de-France entre 1984 et 2012. Néanmoins, les données GRECAM n'étaient pas exploitables directement en l'état. Étant donné les contraintes informatiques inhérentes au traitement automatisé de grandes bases de données, le suivi exhaustif des activités d'un promoteur suppose, en effet, que celui-ci ait toujours été cité, au fil des semestres et des opérations, exactement sous le même nom. Une lettre d'écart dans l'identification d'un promoteur est ainsi suffisante pour créer deux promoteurs différents, là où il n'y avait à l'origine qu'un seul acteur.

Un nettoyage en profondeur des données s'est donc avéré nécessaire pour faire face à deux difficultés principales :

- Une première d'ordre purement typographique : des erreurs surgissent du fait de fautes de frappe et/ou de variantes dans la façon dont le nom d'un promoteur a été initialement rentré dans la base. De nouveaux problèmes peuvent également surgir à la suite de la numérisation des données papier et de la reconnaissance automatisée des caractères – sachant également que certains recueils GRECAM, du fait de leur ancienneté, ont par endroits été effacés.
- Une seconde difficulté est liée, plus radicalement, à l'histoire et à la structure interne complexe de certains promoteurs. Un groupe de promotion peut avoir tout simplement changé de nom au cours des années, suite à un changement de propriétaires, à un rachat par un autre promoteur, voire simplement suite à un choix marketing. Un même groupe de promotion peut aussi être constitué de plusieurs filiales, qui peuvent être renseignées comme autant d'entités différentes au sein de la base GRECAM – sachant que ces différentes filiales peuvent elles-mêmes avoir changé de nom au cours du temps.. Cela rend alors mécaniquement plus difficile un suivi longitudinal automatisé des activités de ces promoteurs sur longue période. Cette situation concerne notamment les plus grands promoteurs actuels, souvent caractérisés par un historique *mouvementé* (cf. **annexe 2**).

Une correction systématique ligne à ligne de la variable *nom de promoteur* étant rendue inenvisageable par la taille de la base de données traitée, résoudre ces difficultés a donc nécessité la mise en place de méthodes automatisées d'analyses de chaînes de caractères, souvent assez lourdes en termes de programmation. Ces dernières visaient à la fois à réduire au maximum les variations et erreurs typographiques, et à regrouper les différentes appellations et les différentes filiales d'un même groupe de promotion au sein d'un même ensemble pour aboutir à une variable *groupe de promotion*. Il va de soi – et cela malgré toutes les précautions prises par nous – qu'une telle

méthodologie automatisée de repérage et de correction ne saurait assurer un nettoyage parfait de la variable traitée. Des erreurs subsistent donc fatalement, bien qu'elles soient désormais *a priori* marginales relativement à l'ampleur globale de la base de données. Quelques opérations n'auront ainsi pas pu être rattachées à leur (véritable) promoteur et sont donc considérées comme le résultat de l'activité de promoteurs distincts.

Outre les erreurs purement typographiques, la qualité du regroupement des opérations va également fortement dépendre, dans le cas d'un groupe de promotion à l'historique et/ou à la structure complexe, de la qualité des renseignements dont on dispose à son sujet (historique du promoteur, nom de ses différentes filiales, date de création ou acquisition de ces dernières, etc.). Ces informations s'avèrent, la plupart du temps, d'autant plus lacunaires que le recul historique est important : schématiquement, il est beaucoup plus facile de trouver des informations sur un promoteur privé actif dans la seconde moitié des années 2000 que sur un groupe actif uniquement à la fin des années 1980 – d'autant plus si celui-ci n'existe plus à l'heure actuelle. Dans ce dernier cas, les informations, en dehors de celles fournies par la base GRECAM elle-même, sont alors souvent inexistantes, sachant que, sauf exception, la source la plus efficace en la matière demeure internet, et plus précisément le site internet du promoteur lui-même. On comprend également que ce dernier point exclut d'emblée la très grande majorité des *petits* promoteurs, dont l'activité n'est pas assez structurée pour justifier la mise en place d'un site internet dédié, ainsi que les promoteurs ayant cessé leur activité avant la généralisation d'internet. Mais même le fait qu'un promoteur soit actuellement actif en Île-de-France et de taille importante n'assure pas forcément un accès facile aux informations relatives à son histoire et ses filiales : les *historiques* proposés en ligne par certains promoteurs privés demeurent souvent trop imprécis et incomplets pour effectuer un suivi précis de leurs évolutions. Obtenir des informations sur certains promoteurs supposerait alors de recourir à des moyens d'investigation beaucoup plus poussés, par exemple par une prise directe de renseignements auprès de tous les acteurs concernés, ou encore au travers d'un travail d'archives portant sur le Registre du Commerce et des sociétés (RCS). Ces méthodes sont cependant (très) difficilement envisageables pour un travail sur l'ensemble du secteur sur longue période, et conviendraient surtout à des démarches beaucoup plus monographiques que la nôtre.

Notre travail géographique ne portant ni spécifiquement sur l'histoire de la promotion immobilière privée en Île-de-France, ni sur les mutations de la structure interne des grands groupes de promotion, il nous faut donc accepter les limites existantes en termes d'informations mobilisables sur les groupes de promotion. Cela étant dit, l'impact de ce biais sur la qualité des données finales ne doit pas être surestimé. Tout d'abord, les groupes aux multiples filiales et ayant changé de nom à plusieurs reprises sont l'exception plutôt que la norme. Ensuite, dans le cas de filiales, la base GRECAM précise très souvent, entre parenthèses, le nom de leur groupe de promotion d'appartenance. Est parfois même précisé, dans le cas d'un promoteur ayant changé d'appellation, son ancien nom. Cela réduit alors fortement le risque d'erreur liée à la méconnaissance de la structure interne de chaque groupe, même pour les plus anciens d'entre eux.

Une autre problématique qui émerge des changements de nom successifs de certains promoteurs et des regroupements de filiales réside dans les choix que ceux-ci obligent à effectuer en matière de présentation des résultats. **Par défaut, le nom le plus récent d'un promoteur est systématiquement privilégié par rapport aux appellations plus anciennes.** Par exemple, les activités du promoteur Bouygues Immobilier, avant qu'il ne prenne ce nom en 1999, étaient recensées sous les noms de ses trois principales filiales historiques : STIM, Bâtir et France Construction. La désignation du groupe dans la base GRECAM logement a d'ailleurs évolué régulièrement à la faveur des évolutions successives dans la structure interne du groupe, par exemple suite à la fusion entre STIM et Bâtir à la fin des années 1990. Suivant le principe exposé ci-dessus, le choix a donc été fait dans ce cas de réunir, de façon rétroactive, sous l'étiquette *Bouygues Immobilier* les opérations de l'ensemble des filiales du groupe pour l'ensemble de la période, donnant ainsi à ce groupe une homogénéité qui n'était pas présente d'emblée dans la base.

De même, le nom du groupe immobilier est systématiquement privilégié par rapport à celui de ses éventuelles filiales. Par exemple, à partir du moment où le promoteur Franco-Suisse du bâtiment est racheté par le groupe Promogim en 2002, ses opérations sont systématiquement comptabilisées à partir de 2003 sous l'étiquette Promogim, et cela même si la filiale Franco-Suisse du bâtiment continue à apparaître en tant que telle dans la variable promoteur de la base GRECAM après 2002. Ainsi, après une fusion entre deux promoteurs, lorsque chaque entité garde tout de même, dans la base GRECAM, son identité propre, on choisit par défaut, pour faire débiter l'appariement entre les deux promoteurs, l'année suivant celle de leur fusion – à moins bien sûr que le nom de la nouvelle société-mère n'apparaisse, dès l'année du rachat, accolé à celui de sa nouvelle filiale. En effet, le semestre exact du rattachement concret des activités des deux entités auparavant distinctes n'étant quasiment jamais précisé, on évite ainsi d'attribuer à un groupe des opérations menées par une de ses futures filiales, alors que cette dernière lui était encore extérieure. Quand l'année de rattachement d'une filiale à un groupe n'est pas clairement établie, les opérations de celle-ci ne sont regroupées avec celles de sa société-mère qu'à partir du moment où il est clairement fait mention dans la base GRECAM du lien existant entre le groupe et sa filiale. Une filiale de Nexity comme Sari-Seeri n'est ainsi considérée comme rattachée à ce groupe, en l'absence d'informations complémentaires, qu'à partir du moment où l'appellation *Nexity Seeri* apparaît dans la base GRECAM (en 2004). Par contre, les opérations attribuées au promoteur Seeri jusqu'en 2004 – sans qu'il soit fait mention de Nexity – sont attribuées au promoteur Seeri (SEERI PROMOTION), encore considéré jusqu'à cette date comme extérieur à Nexity.

Un autre cas – mais finalement très rare – est celui où un même promoteur a fait partie successivement de plusieurs groupes. Par exemple, Nexity, tout d'abord promoteur indépendant, a par la suite appartenu (sous le nom de George V) à la CGIS¹⁴ de la Générale des eaux (future Vivendi), avant de prendre finalement son indépendance sous le nom de Nexity en 2000. On privilégie alors le dernier groupe en date : on rassemble toutes les activités passées du promoteur

¹⁴ Compagnie générale immobilière et de services. Le promoteur Sari-Seeri, cité précédemment en exemple, gravitait également dans la galaxie CGIS avant de rejoindre le groupe Nexity devenu indépendant.

sous sa dernière étiquette (ici *Nexity*), en faisant abstraction de son appartenance précédente à un autre groupe (c'est-à-dire, pour cet exemple, sans plus faire référence à la CGIS). Ces choix de présentation relatifs au regroupement des filiales, ainsi qu'aux noms attribués aux groupes de promotion, découlent d'une volonté de faciliter la présentation et l'interprétation des résultats, en particulier en ce qui concerne les plus grands promoteurs (comme Nexity), à l'historique relativement complexe.

Plus largement, le choix de regrouper des opérations correspondant à des promoteurs distincts n'est fait que lorsque la pertinence d'une telle opération ne prête guère au doute. Certains promoteurs aux noms très proches ne sont finalement associés dans notre base, là encore en l'absence de toute information complémentaire, que si, d'une part, le rapprochement entre les deux écritures semble évident ET, d'autre part, si les dates et/ou les localisations des différentes opérations ainsi rapprochées peuvent être reliées de façon cohérente. Par exemple, il semble logique, pour une raison tout d'abord typographique, de regrouper les opérations du promoteur *RPI* avec celles du promoteur *R.P.I.*, qui représentent respectivement 2 et 3 opérations en Île-de-France sur la période 1984-2012. Cela est d'autant plus le cas que toutes les opérations concernées ont vu leur commercialisation s'achever sur une période resserrée (entre le 1^{er} semestre 1994 et le 2^e semestre 1996). Encore une fois, d'un point de vue informatique, ces deux entités vont être considérées *a priori* comme distinctes, un ordinateur n'ayant aucune raison *logique* de relier spontanément ces deux noms. Tout l'enjeu du nettoyage de variables va consister à minimiser l'impact de ce genre d'aléas typographiques. Néanmoins, par défaut, lorsqu'un doute subsistait, le choix a été fait de ne pas procéder au regroupement.

Si les difficultés signalées plus haut sont bien réelles, elles peuvent cependant être fortement réduites au moyen d'un nettoyage approprié des données. Or, pour être tout à fait complet, il faut également signaler une autre source potentielle d'erreur, beaucoup plus difficilement corrigable : il s'agit de la possibilité qu'ont les promoteurs de recourir à des structures juridiques intermédiaires, notamment lorsqu'une opération immobilière implique de multiples sources de financement extérieures. La forme la plus usuelle de ces structures juridiques est la Société civile immobilière, dite de construction vente (SCI de construction vente ou SCCV, parfois SCICV). Ce type de société, outre certains avantages juridiques et fiscaux qu'il fournit à ses membres (en particulier la *transparence fiscale*¹⁵), a pour propriété de n'exister que pour une durée limitée, la SCI étant déclarée dissoute dès lors que son *objet social*, c'est-à-dire l'opération immobilière en vue de laquelle elle a été fondée, est achevée. « C'est donc une "coquille juridique vide", destinée à individualiser chaque opération immobilière. » [Avril et Roth, 2001, p. 52-54 et annexe 6]. Un promoteur peut également recourir, sur le même principe, à la forme juridique de la Société en nom collectif (SNC). Ce type de société n'a pas d'objet social aussi clairement défini que la SCCV, mais les exigences comptables qu'il impose (une solidarité des associés au passif de la société non limitée aux proportions de leurs parts sociales dans celle-ci) le réserve *a priori* plutôt aux opérations

15 Cela désigne le fait que les résultats financiers de l'opération immobilière ne soient pas appréhendés au niveau de la société elle-même, mais directement au niveau de chacun de ses membres.

financées par une seule et même source. Il est, dans l'ensemble, beaucoup plus rarement utilisé que la SCI de construction-vente. Cela se vérifie d'ailleurs à travers les données GRECAM où seulement 8 opérations, produites par 7 SNC distinctes, ont été recensées en tout et pour tout entre 1984 et 2012 (contre environ 200 pour les SCI / SCCV).

Quand une SCI est renseignée comme promoteur d'une opération, même si un groupe de promotion connu est éventuellement à l'origine de l'opération, il est alors impossible de rattacher celle-là à celui-ci. L'opération en question est alors comptabilisée comme l'œuvre d'un promoteur à part entière. S'il peut sembler a priori très préjudiciable, l'impact de ce biais *d'intermédiation juridique* demeure néanmoins très limité pour ce qui est de la base GRECAM : le nombre de ces coquilles juridiques recensées par cette dernière demeure finalement très faible, de même que le nombre d'opérations qui leur sont rattachées. Cela signifie concrètement, non pas bien sûr que ces formes de sociétés ne soient finalement pas très employées par les promoteurs, mais simplement que la très grande majorité des opérations menées dans ce cadre juridique sont correctement attribuées aux groupes qui en sont à l'origine. Ainsi, même si ces structures intermédiaires peuvent éventuellement entraîner à la marge une surestimation du nombre total de promoteurs en activité sur une période, il est cependant très probable que la plupart d'entre elles renvoient effectivement à de véritables promoteurs ponctuels, et non à des groupes de promotion plus importants.

Conclusion du chapitre : du caractère *rentable* de l'initiative de construire une base de données

Le temps passé à construire une base de données est souvent considéré sous l'angle de la *rentabilité*. Les résultats obtenus valaient-ils vraiment le temps investi dans cette tâche ? S'il s'agit, bien entendu, d'une interrogation pertinente, nécessairement centrale dans l'élaboration d'un projet de recherche entendant majoritairement s'appuyer sur des analyses quantitatives, elle peut cependant parfois être soulevée à des fins moins justifiables. La construction d'une base de donnée peut ainsi être jugée *a priori* comme inutile, au prétexte que les résultats obtenus ne feraient, par exemple, que quantifier des faits ou des processus qui étaient précédemment connus de manière plus diffuse, par exemple à travers la parole des acteurs ou bien à travers l'expérience de terrain des chercheurs. Or, on peut considérer, à l'inverse, qu'une confirmation quantitative de faits et de processus supposément déjà pressentis par ailleurs constitue déjà une avancée en soi. Mais surtout, refuser par avance un travail sur bases de données seraient se couper de la mise en évidence d'éventuels faits nouveaux. L'analyse quantitative localisée des marchés immobiliers vient donc enrichir notre connaissance de ces derniers. Elle est même indispensable, sous peine sinon d'être soumis aux seuls points de vue et affirmations des acteurs du secteur.

Chapitre 5.

Évolutions des localisations des opérations en logements neufs de la filière promoteur en Île-de-France (1984-2012)

Introduction du chapitre

« Si l'on ne sait pas exactement ce qu'ils sont, du moins sait-on, voit-on ce qu'ils font, ce qu'ils ont fait ».

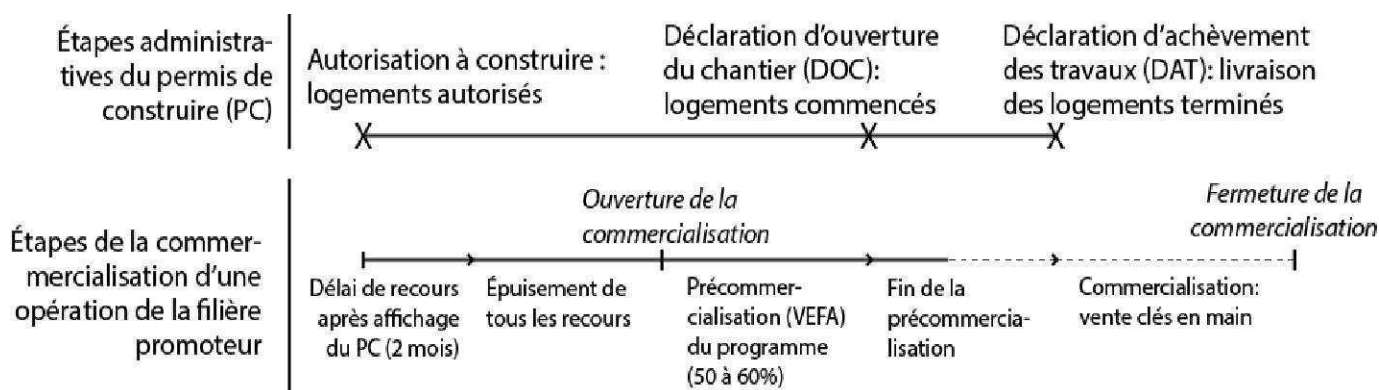
Ce constat accusateur contre les promoteurs privés est le fait de l'historien L. Chevalier, resté surtout célèbre pour son ouvrage *Classes laborieuses et classes dangereuses à Paris pendant la première moitié du XIXe siècle* (1958). Il est extrait d'un ouvrage intitulé *L'assassinat de Paris*, texte publié en 1977 qui, plus qu'un ouvrage d'histoire, constitue un véritable pamphlet contre l'urbanisme volontariste de cette époque, et où l'auteur revient sur le contexte de transformations urbanistiques profondes qu'a connu la capitale après la Seconde guerre mondiale, notamment sous les présidences de Charles De Gaulle et de Georges Pompidou (1958-1974). Nous prenons ici la liberté de nous appuyer sur cette citation, de façon anachronique, pour souligner le fait qu'un état des connaissances actuelles sur la promotion privée française va à l'encontre de l'affirmation de L. Chevalier. En effet, si l'on sait globalement aujourd'hui ce qu'est un promoteur (**cf. chapitre 1**) et que l'on identifie *grosso modo* les plus grandes entreprises de promotion, l'on en sait en revanche bien peu sur ce qui constitue le cœur même de l'activité de ces acteurs, c'est-à-dire sur leurs opérations immobilières et, en particulier, sur tout ce qui touche à leur distribution géographique. Ce constat d'une méconnaissance de la dimension spatiale des activités de la promotion privée constitue, comme nous l'avons déjà mentionné en introduction, l'un des principaux points de départ de ce travail de recherche.

Or, le promoteur privé constitue, de toute évidence, un acteur majeur de la production résidentielle en Île-de-France, et plus largement en France Métropolitaine. Un enjeu méthodologique consiste cependant à chiffrer précisément le poids de cette filière de production. Ce sera l'enjeu d'une première section de ce chapitre (**5.1**). On peut même avancer, si l'on considère le mécanisme économique fondamental qu'est *l'allocation en cascade de la ressource foncière* (**cf. chapitre 2**), que la promotion privée constitue une filière *moteur* des grandes évolutions urbaines, tout du moins pour celles qui intègrent un enjeu en termes de logements neufs. Aborder les activités de la promotion privée sous leur aspect géographique constitue donc un enjeu majeur pour la connaissance des marchés fonciers et immobiliers locaux. Après être revenus sur la dimension cyclique des activités de la promotion privée, ainsi que sur les grandes évolutions structurelles qu'a connu la production résidentielle de la filière au cours de notre période d'étude (**5.2**), nous proposerons donc une analyse géographique des dynamiques de localisation de ses opérations résidentielles en Île-de-France sur la période 1984-2012 (**5.3**).

5.1 Quel poids de la promotion privée dans la production résidentielle francilienne (et métropolitaine) ?

Simple en apparence, cette question s'avère cependant complexe, sur un plan méthodologique, étant donné les informations statistiques actuellement disponibles sur la production immobilière française. La solution que nous avons retenue consiste à croiser les informations des bases de données SIT@DEL2 et GRECAM, qui portent respectivement sur l'ensemble de la construction résidentielle neuve et sur l'activité de la promotion privée (**cf. chapitre 4**). Ce rapprochement ne va cependant pas sans difficultés, celles-ci étant récapitulées en détails dans un encadré (**cf. infra**). Les deux bases, notamment, fournissent des données qui ne sont pas exactement de même nature : la base GRECAM est une base de commercialisation, dont les données renvoient à l'étape de *fin de commercialisation* des opérations de la promotion privée. La base SIT@DEL2, quant à elle, fournit des données sur les *misés en chantier* de logements. En général, ces deux étapes du déroulement d'une opération immobilière ne coïncident pas sur le plan temporel, posant la question des modalités de la jonction entre les deux bases (**cf. schéma infra**).

Schéma : Mise en parallèle des grandes étapes administratives d'un permis de construire (base SIT@DEL2) et de la commercialisation d'une opération immobilière de la filière promoteur (base GRECAM).



Un poids croissant des promoteurs privés dans les ventes de logements neufs en France métropolitaine et en Île-de-France

Avant de proposer nos résultats pour l'Île-de-France, il faut préciser que des données publiées dans les rapports annuels successifs relatifs au Compte du logement¹ permettent une estimation annuelle à l'échelle nationale, pour la période 1995-2009, de la part de la promotion privée dans la construction totale de logements (**cf. Fig. 5-1**)². À 22 % en 1995, la part nationale de

1 Disponibles à cette adresse:

<http://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/donnees-densemble/1923/753/ensemble-comptes-logement.html> – Pour une description détaillée de cette compilation de données statistiques sur le logement, je renvoie à Driant (2005).

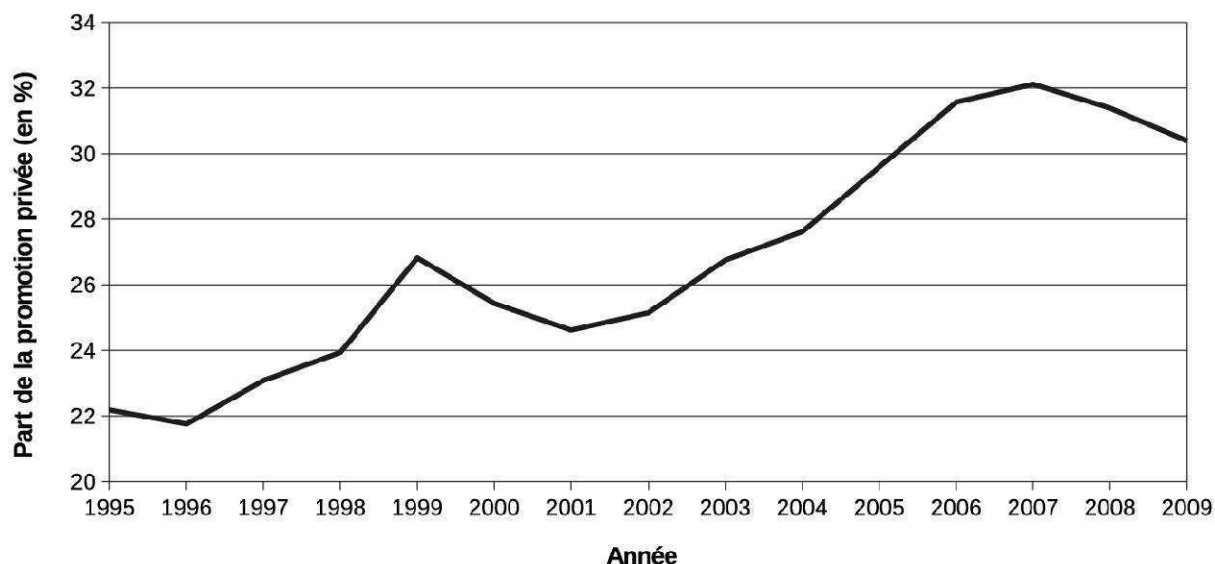
2 Les données fournies s'appuient sur une exploitation de la base SIT@DEL2. Elles confondent a priori les permis de

la promotion privée augmente progressivement pour atteindre et dépasser légèrement la barre des 30 % en 2005, niveau où elle se maintient jusqu'en 2009.

Figure 5-1 :

**Part de la promotion privée dans la production totale de logements
en France Métropolitaine (1995-2009)**

Source : Compte du logement / SIT@DEL2



À l'échelle de l'Île-de-France, la part de la promotion immobilière privée dans la construction totale de logements neufs apparaît comme globalement supérieure aux chiffres nationaux, celle-ci ne descendant jamais en-dessous des 30 % (cf. Fig. 5-2 a et b). On peut cependant distinguer deux périodes :

- Entre 1984 et le début des années 1990, la part de la promotion privée décroît régulièrement, passant d'un peu moins de 45 % à 30 % en 1992. Ce déclin relatif traduit une progression moins rapide, en termes de logements commencés, de la promotion privée par rapport aux autres producteurs, dans un contexte de la deuxième moitié des années 1980 marqué par une croissance générale de la production de logements neufs en Île-de-France.
- Mais la situation s'inverse dès le milieu des années 1990, marquée par une augmentation spectaculaire du poids de la filière dans la production totale francilienne : d'un peu moins de 35 %

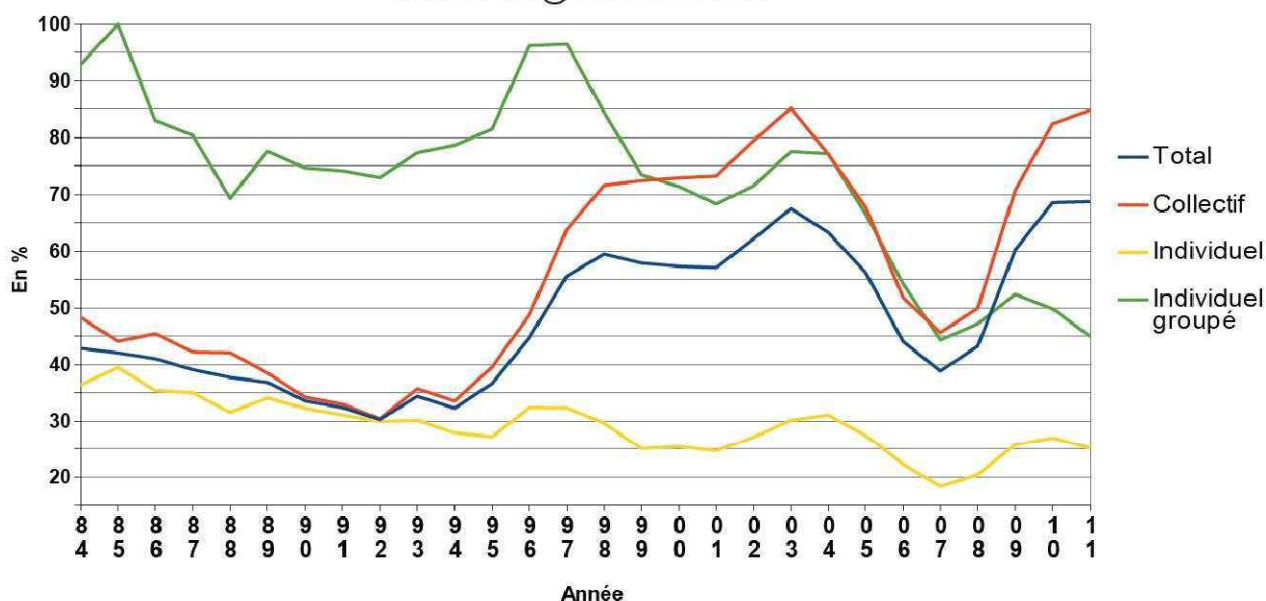
construire portant sur des logements neufs et ceux relatifs à des travaux sur bâtiments existants (**à ce sujet, cf. encadré infra**). À la suite de la mise en place, en juillet 2012, d'une nouvelle nomenclature des catégories de maître d'ouvrage pour la base SIT@DEL2, les promoteurs ne sont plus distingués dans les données fournies par les rapports du compte du logement à partir de 2010. Si les données existantes pour la période 1995-2009 nous sont utiles, elles doivent cependant être abordées avec précaution, non comme des chiffres exacts mais uniquement en tant qu'ordres de grandeur ; en effet, on a souligné dans le chapitre 4 les limites de la base SITADEL en matière d'identification des maîtres d'ouvrage.

du total des logements commencés en 1994, celle-ci atteint quasiment le seuil des 60 % dès 1998, pour finalement dépasser les 65 % en 2003. La promotion privée francilienne connaît alors une hausse de ses ventes qui lui est, cette fois-ci, largement spécifique. En effet, dans le même temps, le total de logements neufs commencés en Île-de-France décroît régulièrement. La crise dite *des subprimes* entraîne cependant, au milieu des années 2000, une forte chute de la part de la promotion privée, celle-ci retombant en 2007 à un peu moins de 40 % du total de la production de logements. Le niveau de 2003 est cependant de nouveau atteint dès 2010 suite à la reprise de l'activité de la filière.

Figure 5-2 :

A - Part de la promotion privée dans la production de logements neufs en Ile-de-France

Source: SIT@DEL2 / GRECAM



B - Mise en regard des logements vendus par la promotion privée avec la production totale de logements neufs en Ile-de-France

Source : SIT@DEL2 / GRECAM

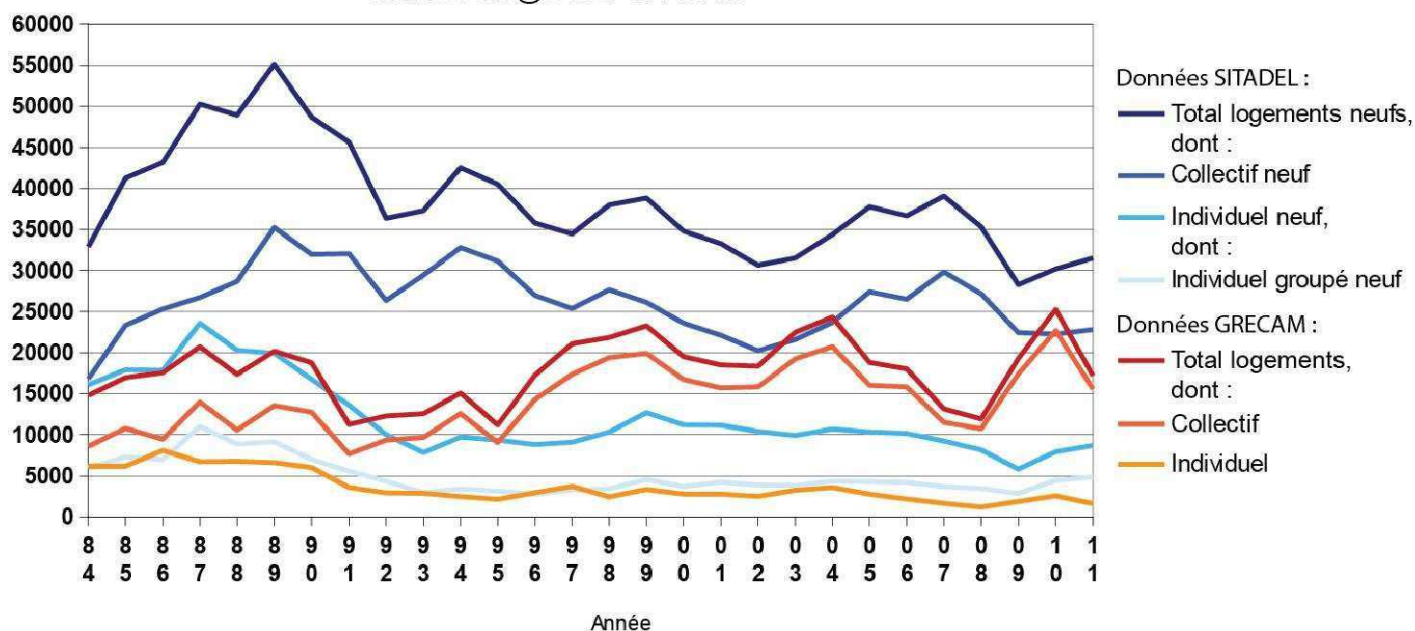
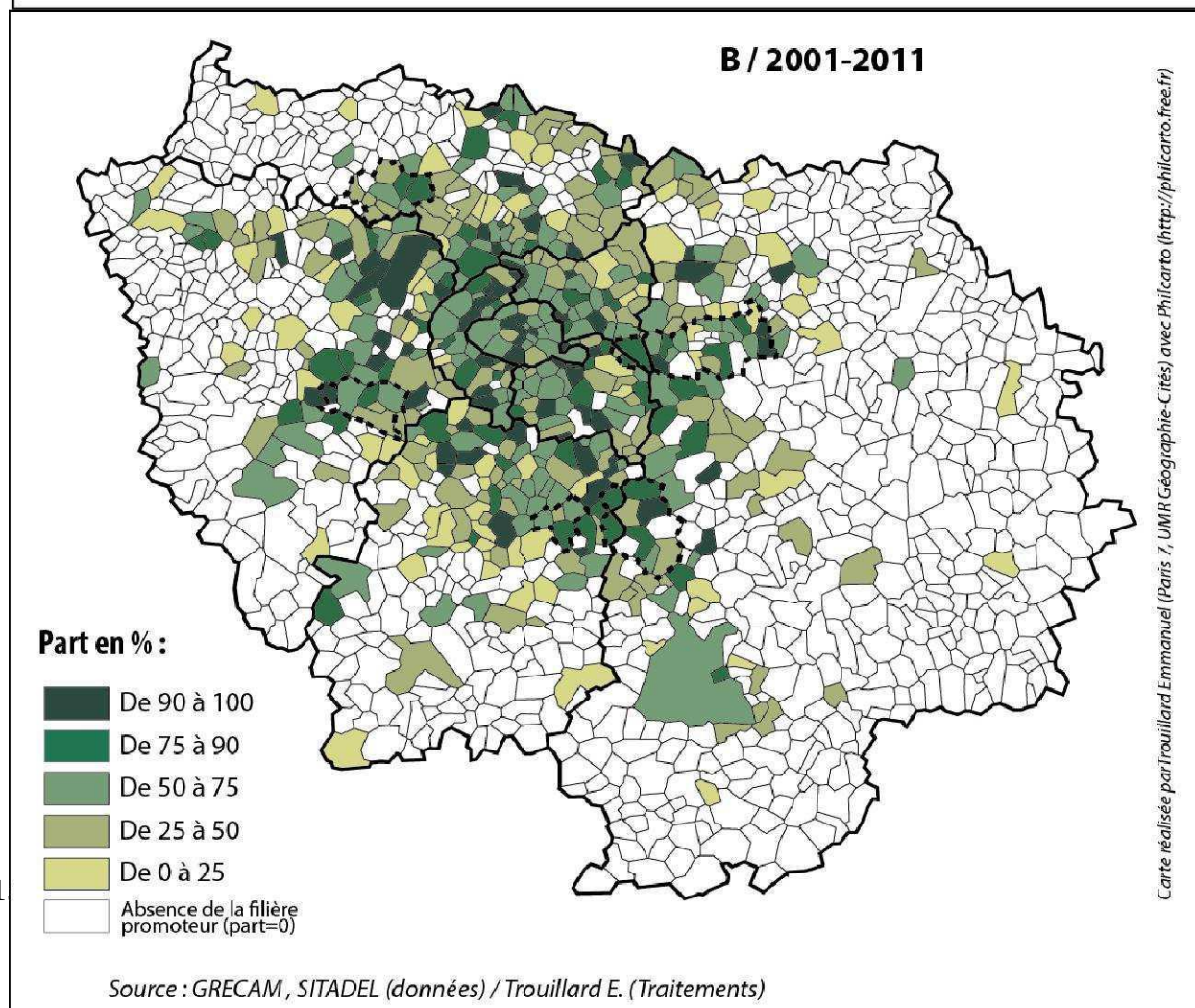
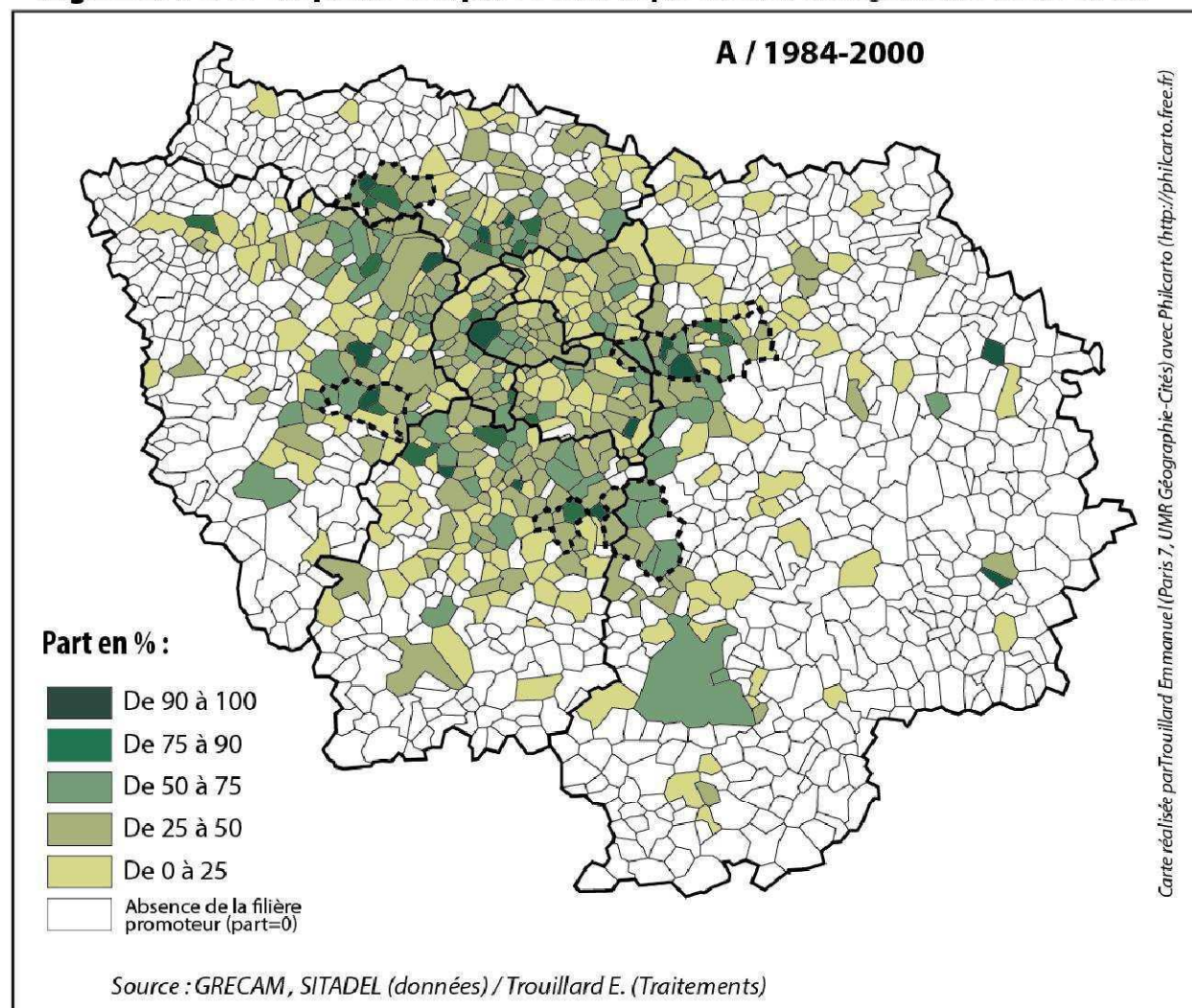


Fig. 5-3 : Part de la promotion privée dans la production de logements neufs en IdF



Ces évolutions se traduisent, au niveau communal, par des parts fortement croissantes de la filière promoteur dans la production totale de logements neufs (**cf. Fig. 5-3 a et b supra**). Ainsi, sur la période 1984-2000, dans 76 % des communes où elle est active, la promotion privée représente moins de 50 % de la production de logements neufs. Dans 40 % des communes, cette part tombe à moins de 25%. La promotion privée est alors souvent plus dominante en Grande qu'en Petite couronne : son poids est particulièrement faible dans la partie est de cette dernière, notamment dans les communes de la *banlieue rouge* parisienne (**cf. infra, section 5.3**). Si ses parts sont relativement plus importantes dans Paris intra-muros et les Hauts-de-Seine, celles-ci ne dépassent pour autant les 50 % que dans un nombre limité de communes.

Le contraste est frappant si l'on compare ces résultats avec ceux de la période 2001-2011 : la promotion privée est désormais la filière de production majoritaire dans une majorité des communes où elle intervient (54%), pour un nombre de communes concernées globalement similaire (512 en 1984-2000, 505 en 2001-2012). Désormais, seules 17 % des communes où la promotion privée est active se distinguent par une part de cette filière inférieure à 25 % de leur production totale. Si la progression de la part de la promotion privée est commune à une très grande partie du marché francilien, celle-ci est néanmoins particulièrement prononcée et concentrée en Petite couronne, et notamment dans son quadrant est, où une grande majorité de communes dépassent sur la période la barre des 50 %.

L'Île-de-France demeure un pôle majeur pour la promotion privée

Outre la part de la promotion privée dans la production totale de logements neufs, il est également intéressant pour nous de connaître la part que représente l'Île-de-France, c'est-à-dire notre terrain d'étude, dans la production totale de la filière. Cette information nous est fournie pour la période 1985-2012 par l'exploitation des données ECLN³ (**cf. Fig. 5-4**).

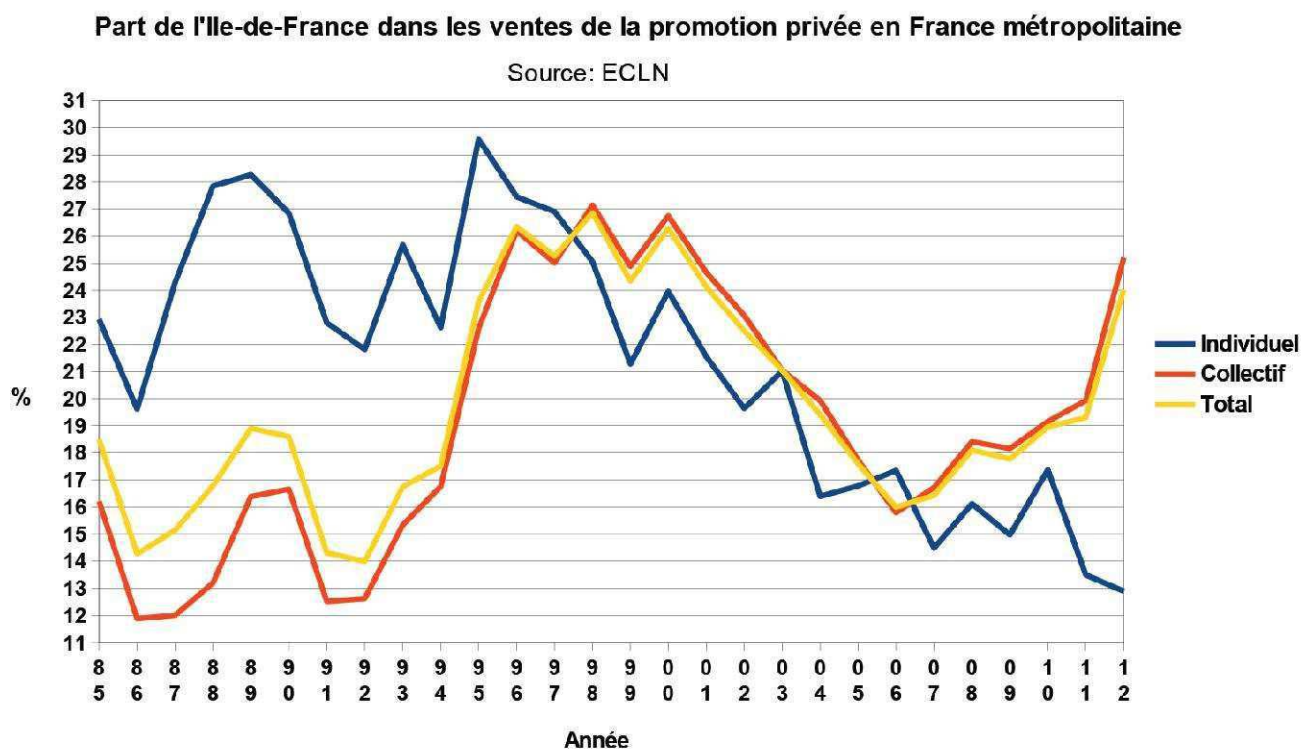
Depuis les années 1950, l'Île-de-France a été la région où la production de logements par la promotion privée a été la plus continue et la plus soutenue. Entre 1984 et 1994, sa part dans le total annuel des ventes de la promotion privée en France métropolitaine oscille entre 14 et 19 %. Mais elle connaît ensuite une hausse importante. La région parisienne a fortement bénéficié du boom immobilier qu'a connu la promotion privée dans la deuxième moitié des années 1990 : entre 1995 et 2001, elle représente ainsi un quart environ du total des ventes de la promotion privée. La suite de cette phase haussière profite cependant davantage au reste du territoire et l'Île-de-France retrouve, au milieu des années 2000, ses niveaux des années 1980 (16 % en 2006). Mais la part de l'Île-de-France repart de nouveau à la hausse à partir de 2006, à l'occasion de la crise immobilière, tendance qui se prolonge jusqu'à la fin de la période (20 % en 2011, 25 % en 2012).

Si la part des ventes de logements collectifs de la filière suit dans l'ensemble des tendances

3 Pour une présentation de ces données, cf. chapitre 4, ou encore Driant et al. (2005).

similaires, il n'en va pas de même des ventes en individuel : après avoir oscillé aux alentours de 25 % des ventes métropolitaines jusqu'à la fin des années 1990, elles connaissent ensuite une chute marquée et continue pour ne plus en représenter que 13 % en 2012. Comme nous allons le voir, cette évolution correspond à une érosion continue des ventes en individuel de la promotion privée en Île-de-France sur la période (cf. infra).

Figure 5-4 :



Encadré : Comparaison entre bases GRECAM et SIT@DEL2 – principes et difficultés méthodologiques

Le rapprochement entre les données de la base GRECAM et celles de la base SIT@DEL2 ne va pas sans difficultés méthodologiques. Tout d'abord, et ce sera l'objet d'un premier point, les informations fournies par les deux bases ne sont pas de même nature. Ainsi, la base GRECAM est une base de commercialisation : les données dont on dispose renvoient à l'étape de fin de commercialisation de chaque opération. La base SIT@DEL2, quant à elle, concentre des données relatives aux permis de construire (PC), et en particulier à une des étapes administratives du PC qu'est la Déclaration d'ouverture de chantier (DOC). Ce document est transmis aux autorités compétentes lorsque les travaux débutent : pour reprendre le vocabulaire propre à la base, les logements concernés ne sont alors plus seulement autorisés, mais commencés. Cela implique que, sauf problème majeur, ceux-ci sortiront réellement de terre. Ces données de nature hétérogène soulèvent surtout des questions quant à la jonction temporelle entre les deux bases : quel lien, en termes de timing, entre la fin de commercialisation d'une opération et sa mise en travaux ?

Une deuxième difficulté, qui fera l'objet d'un second point, découle du fait que la base SIT@DEL2, contrairement à la base GRECAM, ne porte pas uniquement sur du logement neuf. En effet, elle intègre aussi des données relatives à des travaux sur des bâtiments déjà existants, travaux qui peuvent également faire l'objet d'une demande de permis de construire. En l'absence de distinction systématique entre opérations portant sur du logement neuf et opérations portant sur du bâti pré-existant, une autre difficulté réside donc dans l'estimation de la part de la construction neuve dans les totaux fournis par la base SITADEL.

1- Effectuer la jonction temporelle entre les deux bases

La comparaison temporelle des bases GRECAM et SIT@DEL2 pose la question de l'articulation entre le moment de la fin de commercialisation d'une opération et le moment de la déclaration d'ouverture du chantier (DOC). À quel étape dans le cycle de vie du permis de construire s'inscrit la fin de la commercialisation d'une opération ? (cf. aussi schéma supra).

Les quelques sources revenant sur le déroulé par étapes d'une opération de promotion immobilière, en particulier le manuel de Avril et Roth (2001), s'accordent pour faire débiter la commercialisation effective des logements, entendue comme la possibilité de signer des contrats de réservation et des actes définitifs d'achat, au moment où le permis de construire correspondant à l'opération devient définitif, c'est-à-dire lorsque celui-ci a été purgé de tout recours. Le délai de recours de tiers après affichage public de l'autorisation de bâtir est légalement de deux mois. Mais bien qu'un recours ne soit pas suspensif, dans le cas d'une opération d'ampleur comme une opération de promoteur, il n'est pas envisageable de débiter les travaux sans avoir levé les incertitudes relatives à la validité du permis. Une fois ce doute levé, les promoteurs attendent d'avoir atteint un taux de réservation suffisant pour lancer le chantier. C'est à ce moment là que la Déclaration d'ouverture de chantier est déposée, qui sera ensuite prise en compte dans les données Sit@del2.

On voit que la commercialisation débute avant l'ouverture du chantier qui est elle-même liée à la vitesse de pré-commercialisation de l'opération. La fin de la commercialisation devrait donc en toute logique être contemporaine ou postérieure à l'ouverture du chantier. La difficulté consiste donc à évaluer l'ampleur

moyenne de ce décalage. Celui-ci pourrait-il justifier de mettre en place un décalage systématique entre les données SIT@DEL2 et GRECAM ? Par exemple, pour les DOC enregistrées en 2008, devrait-on utiliser les données GRECAM renseignées pour le 1^{er} et 2^e semestre de cette même année, ou bien y a-t-il nécessité de prendre en compte des données postérieures (du 1^{er} semestre 2009 ou encore plus tardives)?

Les rares études statistiques disponibles sur ces questions du déroulement temporelle d'une opération immobilière montrent qu'il serait bien difficile de tirer des conclusions générales en la matière. Une étude méthodologique cherchant à expliquer les écarts observés dans la base SIT@DEL2 entre nombre de logements autorisés et nombre de logements commencés en Île-de-France sur la période 1995-2004 montre ainsi que les délais moyens entre autorisation et début des travaux augmentent au fur et à mesure qu'on se rapproche du centre de l'agglomération (14 mois en moyenne à Paris, 11 en Petite couronne, contre seulement 8,5 mois en Grande couronne) [DREIF, 2008]. Par ailleurs, les taux de chute, c'est-à-dire le pourcentage de logements autorisés qui ne donnent jamais lieu à des logements commencés, sont plus importants au centre de l'agglomération qu'à sa périphérie (19 % à Paris, 10 % en Petite couronne – avec des disparités importantes : 17 % dans les Hauts-de-Seine, mais seulement 5 % dans le Val-de-Marne –, moins de 6 % en Grande couronne). On constate également des différences entre opérations en individuel et en collectif, les premières connaissant logiquement des taux de chute plus faibles étant donné leur caractère plus périphérique et leurs localisations (généralement) au sein d'espaces moins denses. En effet, ces écarts géographiques constatés quant aux délais moyens d'ouvertures de chantier et aux taux de chute reflètent clairement une difficulté plus grande à mener à bien des opérations dans les zones centrales denses. De telles opérations se révèlent en effet souvent plus complexes sur le plan technique et en termes de contraintes d'urbanisme. Elles sont de fait beaucoup plus exposées à des recours administratifs de tiers.

Une autre étude tirée de l'exploitation des données SIT@DEL2, portant sur la durée moyenne de production des logements sur la décennie 1990 et le début des années 2000, présente des résultats intéressants et complémentaires – bien que ceux-ci portent sur la France entière et non plus uniquement sur l'Île-de-France [SESP, 2005]. Elle montre notamment que la variable pertinente pour expliquer les différences observées en termes de durée de production entre les opérations (de leur autorisation à leur achèvement) est leur taille en nombre de logements. Ainsi, même si la durée de production en collectif est bien, toutes choses égales par ailleurs, légèrement supérieure à celle des opérations en individuel groupé, il n'y a toutefois pas de différences flagrantes entre les opérations de chaque type lorsque celles-ci comportent un nombre identique de logements. L'étude met par contre en évidence des différences notables entre régions : la durée moyenne de production en Île-de-France est ainsi, encore une fois toutes choses égales par ailleurs, supérieure de 25% à celle des unités urbaines de moins de 20 000 habitants. Il en va de même entre les différents maîtres d'ouvrages : les opérations de promoteurs privés se caractérisent ainsi, relativement aux promoteurs publics, par des durées de mise en chantier (entre l'autorisation administrative et le début des travaux) moins importantes (43% moins longues, toutes choses égales par ailleurs). L'auteur attribue ce résultat à la plus grande complexité de passation des marchés publics et de mise en place des plans de financement. Enfin, l'étude souligne qu'il existe un impact des cycles de la promotion et de la construction : le redémarrage violent de l'activité des promoteurs dans la deuxième moitié des années 1980 (avec la demande de nombreux permis de construire) a généré des tensions au niveau des organismes de BTP et une augmentation notable des délais de construction (entre le commencement des travaux et leur achèvement). L'augmentation est par contre moins marquée pour les délais de mise en chantier dans la mesure où la tension dans le secteur du BTP est partiellement compensée par une plus grande facilité à mobiliser les

capitaux nécessaires à une opération.

Pour résumer, le délai entre fin de commercialisation et début d'ouverture des travaux est très difficile à évaluer pour un ensemble d'opérations distinctes de manière globale dans la mesure où doivent rentrer en considération : le type de l'opération, sa taille, la localisation dans l'agglomération, ainsi que la situation conjoncturelle dans le secteur de la promotion (avec un impact sur la vitesse de commercialisation) et dans le secteur du BTP (avec un impact sur la vitesse de construction). Nous ne sommes donc pas en mesure d'apporter une réponse claire et simple à notre question initiale, la situation variant, de toute évidence, fortement d'une opération à l'autre.

Face à ces difficultés méthodologiques, la solution la plus simple a finalement consisté, pour réduire les potentielles sources d'erreurs, à calculer, pour les résultats présentés à l'échelle de l'Île-de-France, la part de la promotion privée à partir de moyennes mobiles (avec un pas de trois ans) appliquées au nombre de logements commencés (SIT@DEL2) et à celui de logements commercialisés (GRECAM). Les résultats à l'échelle de la commune étant agrégés en deux grandes sous-périodes (1984-2000 et 2001-2011), cela joue de facto le rôle de lissage temporel attendu pour les données.

2 – Évaluer la construction neuve dans SIT@DEL2 : le problème de la "nature des projets"

Concernant les données SIT@DEL2, l'idéal serait, dans l'optique d'une comparaison avec les données GRECAM, de ne travailler que sur les logements neufs. Or, par défaut, les données fournies par la base mélangent sans distinction PC relatifs à des opérations en neuf et PC relatifs à des travaux sur des bâtiments pré-existants. S'il existe bien une variable nature du projet qui distingue entre les deux types d'opérations pour les données disponibles en ligne, celles-ci ne sont disponibles, à l'heure où nous écrivons ces lignes, que pour la période 2001-2011. Or, nous disposons, par l'intermédiaire de l'IAU-IdF⁴, de données SIT@DEL2 couvrant la période 1984-2000, nous permettant ainsi de remonter jusqu'au début des séries de données GRECAM. Mais on ne dispose pas, par contre, pour ces dernières, d'une variable nature du projet.

La solution la plus simple a donc consisté à estimer, pour la période 1984-2000, la part de la construction neuve dans le total des logements commencés en nous appuyant sur les données disponibles entre 2001 et 2011, en partant de l'hypothèse (forte) selon laquelle les parts de constructions neuves calculées sur cette dernière période pouvaient être appliquées de façon pertinente, en rétropolation, sur des données de la période 1984-2000. Cette hypothèse est légitimée, ou tout du moins n'est pas contredite, par la stabilité des parts de constructions neuves observées sur la période 2001-2011, et ce même si l'on ventile les données entre les différents départements franciliens (cf. **Fig. 5-5 a, b et c**). D'ailleurs, quel que soit le département considéré, les valeurs se révèlent assez semblables, proches ou supérieures à 90% de constructions neuves. La commune de Paris intra-muros, avec son parc ancien, se distingue cependant en la matière, avec une part de la construction neuve dans les permis de construire oscillant entre 40 et 80% en collectif sur la période – l'ampleur des oscillations étant renforcée par le nombre relativement faible de logements commencés par rapport aux autres départements. La même courbe s'avère (logiquement) encore plus hiératique en ce qui concerne les logements individuels, étant donné la part très faible des logements de ce type dans Paris intra-muros. De la même manière, les Hauts-de-Seine se distinguent en individuel pur avec des parts de constructions neuves qui tombent à partir de 2007 en dessous des 80% pour atteindre les 70% en fin de

4 Institut d'aménagement et d'urbanisme d'Ile-de-France.

période – là aussi le résultat d'un tissu urbain dense et moins favorable à ce type d'opérations. On constate, plus globalement, certains légers décrochages pour les dernières années considérées (2010-2011). Mais ceux-ci peuvent être expliqués sans doute autant, voire plus, par la méthode de collecte des données propre à la base SIT@DEL2 (cf. **chapitre 4**), que par de véritables évolutions des niveaux de la construction neuve. Au vu de ces résultats, le risque méthodologique, s'il n'est bien entendu pas nul, semble en tout cas limité.

Pour mettre en œuvre le calcul du nombre de constructions neuves par année en Île-de-France sur la période 1984-2000, nous avons préalablement calculé, pour chaque type de logements distingué par SITADEL (collectif, individuel pur et individuel groupé) et pour chaque département d'Île-de-France, la médiane sur 2001-2011 de la part de logements neufs dans le total des logements commencés. Ces parts médianes permettent ensuite de calculer une part estimée de la construction neuve pour chaque type de logements et pour chaque département sur la période 1984-2000 (cf. **Fig. 5-6 a et b**). Le choix de la médiane s'explique par la volonté de limiter l'impact des valeurs extrêmes, notamment basses pour les dernières années disponibles, dans l'estimation de la part des constructions nouvelles. En effet, comme nous l'avons évoqué, la qualité des données tend à s'améliorer avec leur ancienneté, les valeurs pour les dates les plus récentes étant un peu moins fiables. La même méthodologie, utilisant les mêmes valeurs calculées précédemment à l'échelle départementale, a été appliquée pour les résultats présentés à l'échelle communale. En effet, si, en théorie, il était envisageable de calculer pour chaque commune sa part de constructions neuves sur la période 2001-2011, un tel choix s'avérerait, en pratique, très problématique – en particulier pour les nombreuses communes avec un faible nombre de logements commencés. Globalement, les variations dans le temps sont beaucoup plus importantes à l'échelle communale qu'à l'échelle départementale et sont plus susceptibles d'entraîner des erreurs importantes et des résultats fantaisistes. En effet, quid des communes qui, par exemple, ont connu de nombreuses constructions neuves en logement avant les années 2000, mais très peu par la suite? Dans ce cas, la part calculée pour les constructions neuves serait basse pour 2001-2011, mais il ne serait pas judicieux, de façon évidente, de l'appliquer aux périodes antérieures. Les données communales obtenues pour la construction neuve sur la période 1984-2000 sont donc plus sujettes à caution et susceptibles d'être trompeuses au cas par cas que les données départementales.

Figure 5-5 :

Part de la construction neuve sur le total des logements commencés

Source : Base Sit@del2 (2001-2011)

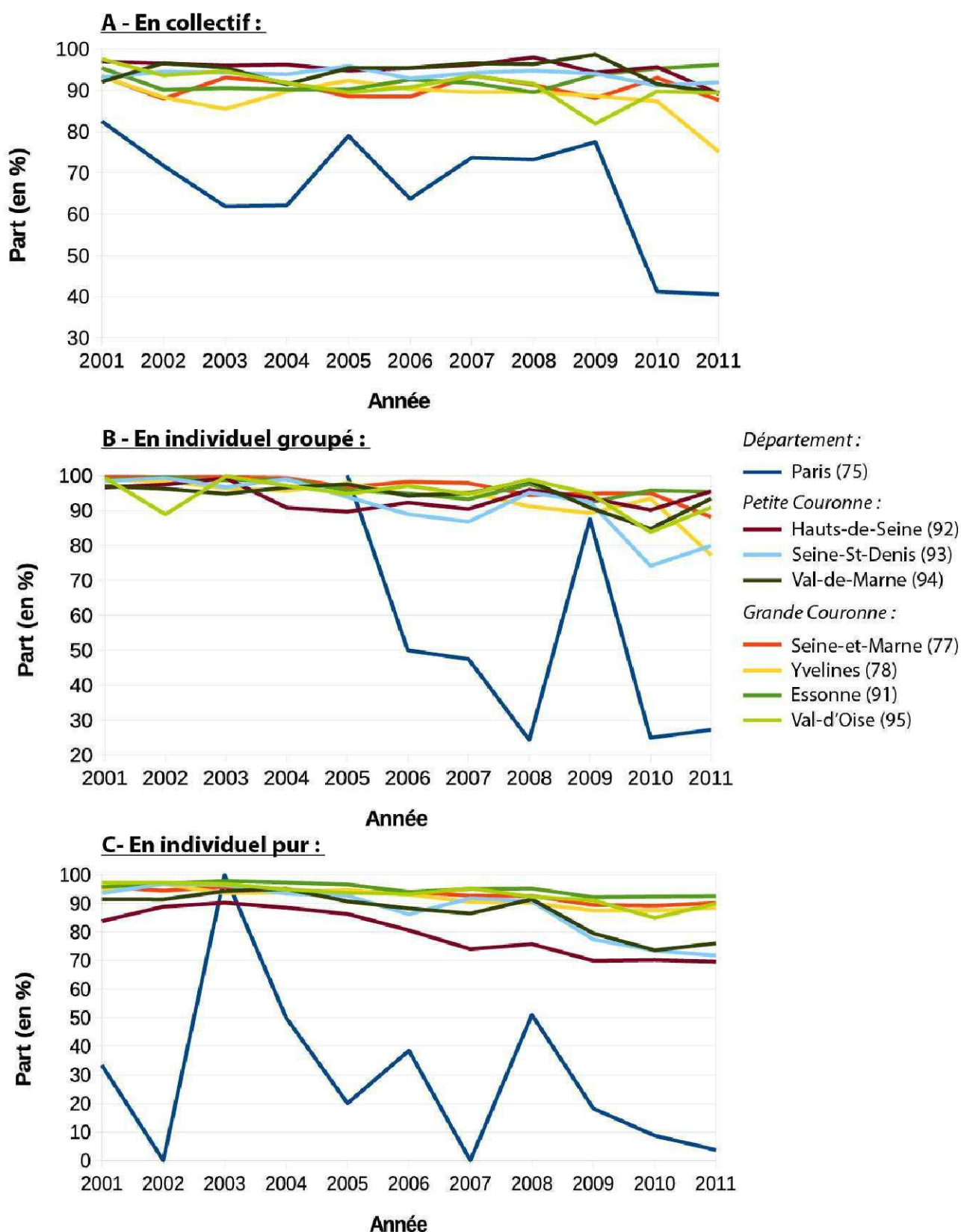
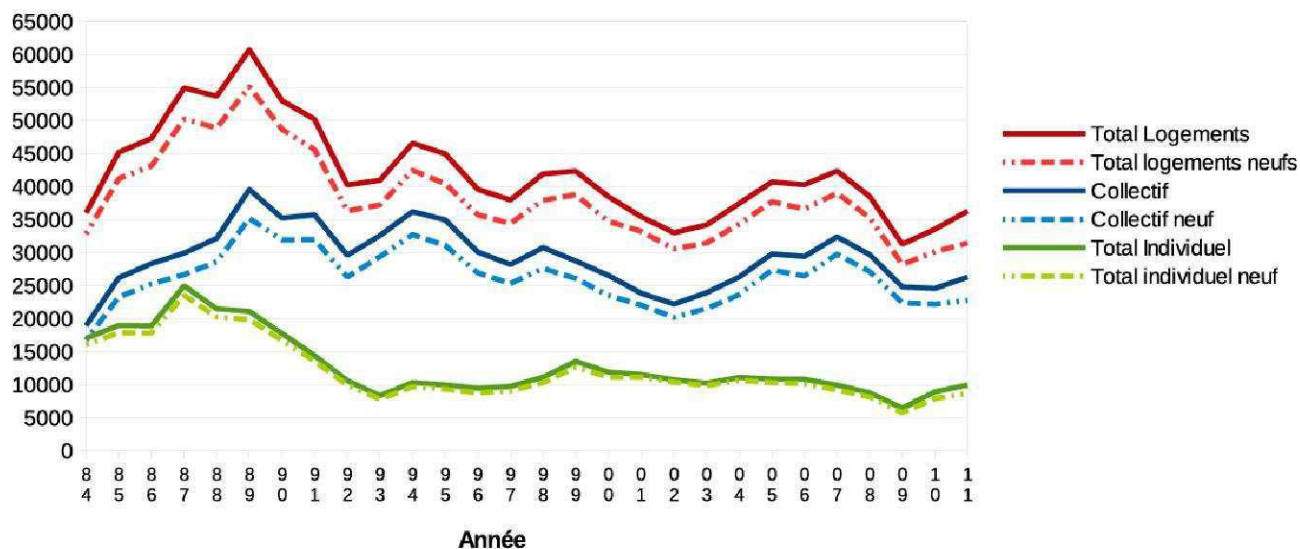


Figure 5-6 :

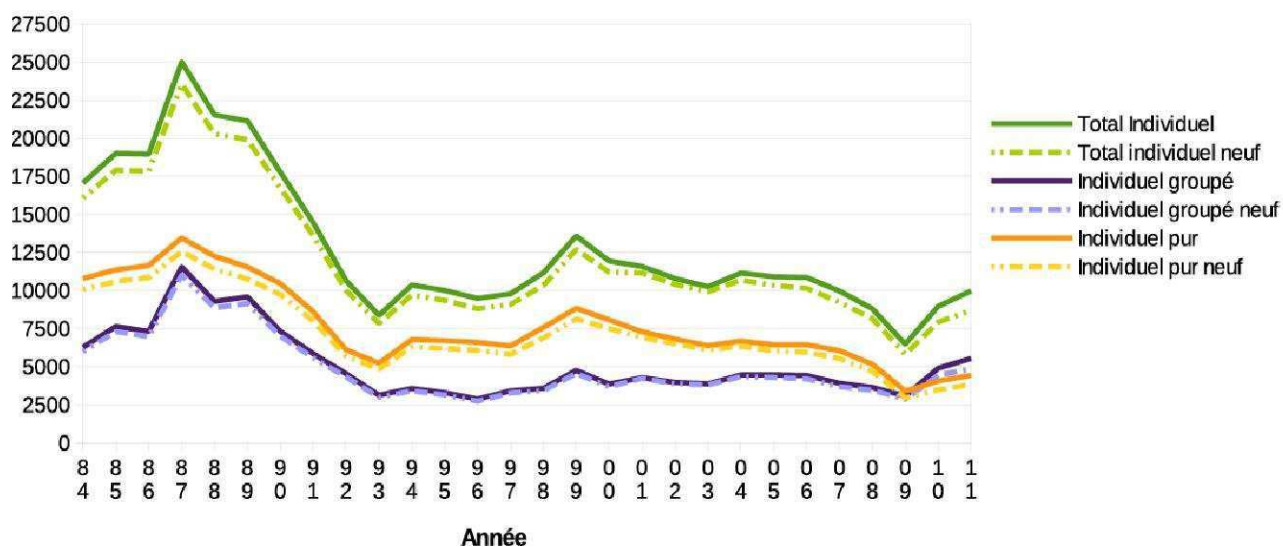
A - Nombre de logements commencés (total et logements neufs) en Ile-de-France selon leur type

Source: SIT@DEL2



B - Nombre de logements individuels commencés (total et logements neufs) en Ile-de-France selon leur type

Source: SIT@DEL2



5.2 Cycles de la promotion privée et évolutions structurelles de la production de la filière

Les évolutions constatées du poids de la filière promoteur dans la production régionale totale de logements reflètent, outre les facteurs externes que sont les dynamiques des autres filières de production (constructeurs, promotion publique), la dimension cyclique de l'activité des promoteurs privés. C. Topalov présente d'ailleurs cette dimension cyclique comme l'une des caractéristiques distinctives de la filière. En effet, si cette dimension n'est pas absente des autres filières de production immobilière, l'auteur montre qu'elle est cependant beaucoup moins marquée dans leur cas [Topalov, 1987]. La promotion publique dépend directement des financements d'origine publique. Or, les évolutions de ces derniers ne sont pas directement connectées aux évolutions des cycles immobiliers et économiques – même si elles n'en sont, bien entendu, pas totalement indépendantes. De leur côté, la filière constructeur et la filière d'auto-construction localisent la grande majorité de leurs opérations en dehors des marchés centraux privilégiés, marchés les plus soumis à des processus spéculatifs et donc les plus exposés à des variations cycliques importantes.

Nous désignons ici par cycle, de façon classique, la succession d'une phase de haute, puis de faible activité de la filière promoteur, la transition entre les deux phases étant marquée par un *retournement de tendance*. Nous ne considérons pas les *cycles* de la promotion privée comme résultant d'écarts conjoncturels vis-à-vis d'un *équilibre*, d'une situation optimale pré-déterminée, et qui seraient *naturellement* appelés à se résorber sous l'action des processus de marché. Nous les envisageons bien plus comme des *cycles d'innovation*, au sens où chaque cycle, au-delà de son aspect conjoncturel, s'accompagne d'évolutions structurelles du *système de la production immobilière*, de sa production et de ses acteurs. Ces évolutions ne présagent d'ailleurs en rien de la capacité de la filière promoteur à répondre ensuite aux besoins réels de la demande immobilière.

La présentation des cycles de la promotion privée est donc aussi pour nous l'occasion d'insister sur les principales évolutions structurelles du secteur au cours de la période 1984-2012. Qui dit évolutions *structurelles* dit *structure* ; comprendre les évolutions de la filière promoteur implique donc nécessairement de prendre en compte tout un ensemble de variables en interaction. La présentation que nous faisons ici, variable par variable, des résultats obtenus à travers la base GRECAM, si elle s'impose afin de garantir une bonne intelligibilité de ces derniers, ne doit donc pas faire oublier cette dimension systémique.

Les cinq cycles de la promotion privée de l'Après-guerre

Sans chercher ici à remonter aux cycles immobiliers parisiens du XIX^e siècle auxquels, comme nous l'avons vu⁵, des promoteurs privés ont pris part, nous pouvons distinguer, depuis les années 1950 et l'émergence de la profession sous sa forme actuelle, cinq cycles successifs de la

5 Cf. chapitre 1, section 1.3.2

filière promoteur. Les deux premiers cycles correspondent aux périodes 1950-1968 et 1968-1985, avec des retournements de tendance datant respectivement de 1965 et 1974. Ce sont principalement ces deux phases qui ont fait l'objet des travaux de C. Topalov [Topalov, 1974, 1987]. La base GRECAM, qui constitue notre principale source de données, porte sur la période 1984-2012. Elle permet donc, pour sa part, d'étudier les trois cycles les plus récents de la promotion privée, correspondant aux périodes 1986-1995, 1996-2008 et 2009-...(cf. Fig. 5-7). Les découpages proposés s'appuient notamment sur l'observation de l'écart, pour une période donnée, entre l'état de la production semestrielle de la promotion privée et la moyenne globale de logements produits par semestre sur la période. Bien entendu, les données GRECAM étant disponibles au semestre, il serait possible de proposer des découpages des cycles plus précis. Cependant, pour faciliter la lecture, et plus tard la présentation des résultats statistiques, nous proposons des découpages à l'année, forcément un peu plus imprécis. Cela ne porte cependant pas vraiment à préjudice pour nous dans la mesure où nos analyses ne se focalisent pas spécifiquement sur les périodes de retournement conjoncturel et leurs impacts, mais plutôt sur les phases basses et hautes considérées dans leur globalité.

La phase haute du 3^e cycle s'étend entre 1986 et 1990 et est marquée par une forte croissance des prix immobiliers (cf. Fig. 5-8)⁶. Cependant, à cette expansion succède une longue et profonde récession entre 1991 à 1995, marquée par une dégradation de la solvabilité des ménages. Le marché immobilier du logement neuf francilien est alors dans une situation de sur-offre (cf. aussi infra l'analyse des vitesses de commercialisation), qui se traduit finalement par un recul marqué des prix entre 1992 et 1996. Cette baisse des prix est néanmoins insuffisante pour annuler la hausse de la phase précédente.

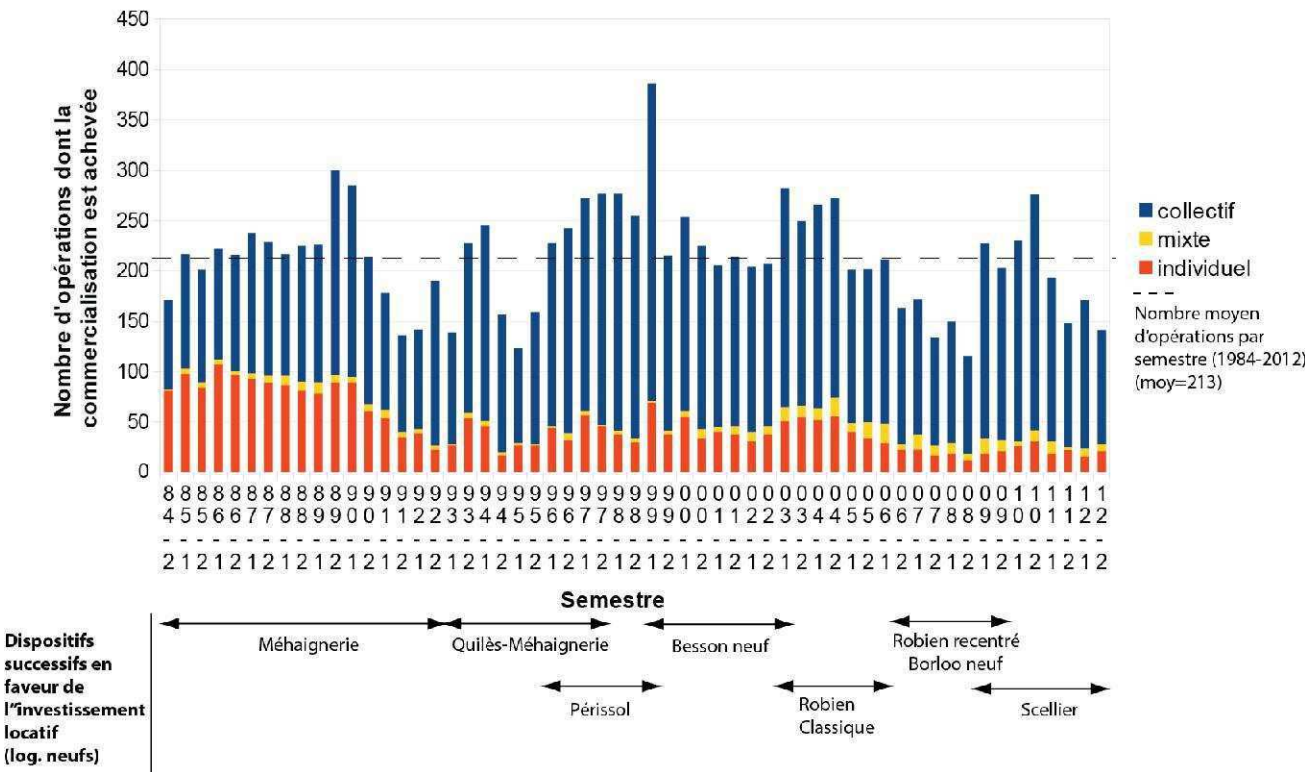
En 1996 débute un 4^e cycle et une phase haute de 10 ans pour la filière promoteur. Les prix au m² repartent à la hausse dès 1997, mais ne dépassent leur niveau du début des années 1990 qu'au milieu des années 2000. Bien que sensible dès 2005, l'entrée en récession de la filière n'a véritablement lieu qu'au 2^e semestre 2006. Mais cette courte phase basse, contemporaine de l'éclatement de la crise bancaire des *subprimes*, s'achève dès fin 2008. Cette crise immobilière n'entraîne en outre, cette fois-ci, pas de baisse notable des prix. Portés par un fort allongement de la durée moyenne des prêts immobiliers, permis par des taux d'intérêt en baisse constante, ceux-ci repartent même à la hausse dès 2010 à l'occasion d'un fort rebond des ventes des promoteurs privés. Ce rebond est synonyme de l'ouverture d'un 5^e cycle. Cette nouvelle phase haute, débutée en 2009, est cependant de bien moindre ampleur que la précédente puisqu'elle semble s'achever dès le 2^e semestre 2011, avec un net ralentissement des ventes ensuite jusqu'à fin 2012.

6 On recourt dans un premier temps pour les données de prix immobiliers aux données ECLN, qui ont pour avantage de couvrir une période plus longue (1985-2012) que les données GRECAM (1994-2012), mais qui ne sont par contre disponibles qu'à l'échelle régionale (des données départementales ECLN sont également disponibles, mais qu'à partir de 1995). On utilisera donc les données prix GRECAM pour les analyses à l'échelle communale.

Figure 5-7 :

Opérations en logements de la promotion privée selon leur type

Ile-de-France (1984-2012), source : base GRECAM logements



Logements vendus par la promotion privée selon leur type

Ile-de-France (1984-2012), source : base GRECAM logements

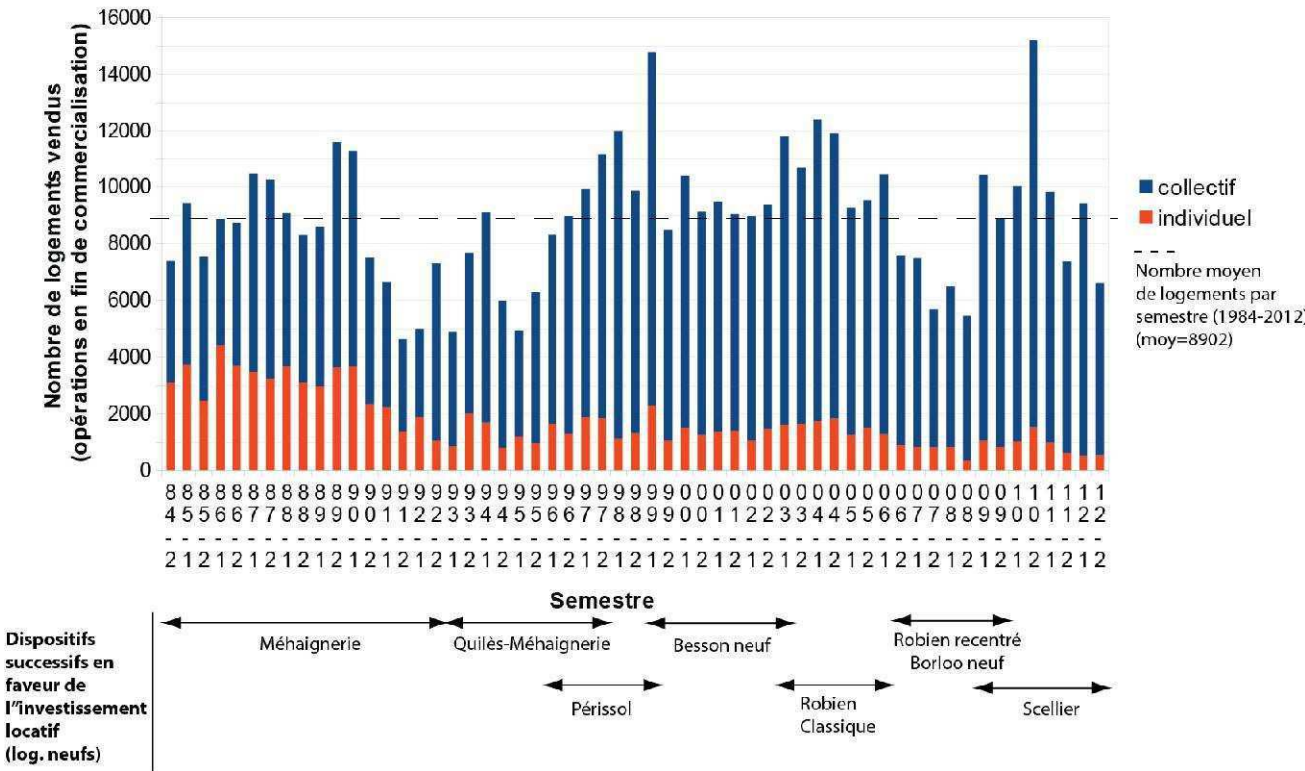
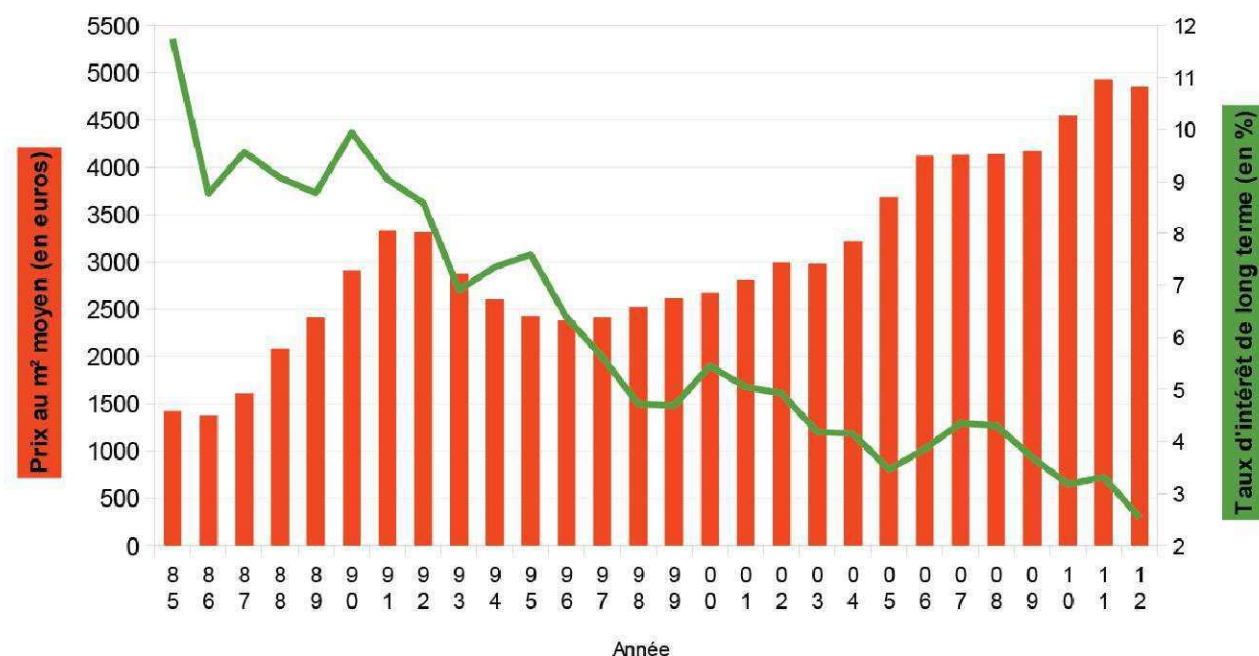


Figure 5-8 :

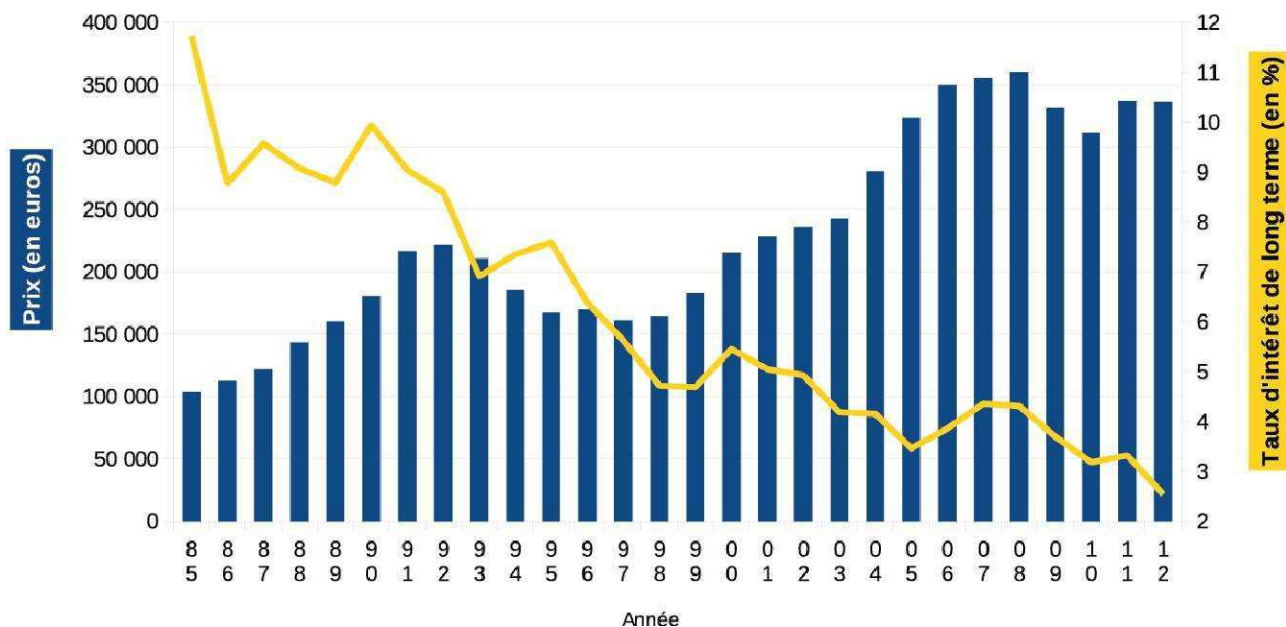
Prix au m² moyen des logements collectifs vendus par la promotion privée en Ile-de-France

Sources: SOeS, ECLN (prix) -- Banque de France, INSEE (Taux d'intérêt)



Prix moyen des logements individuels vendus par la promotion privée en Ile-de-France

Sources: SOeS, ECLN (prix) -- Banque de France, INSEE (Taux d'intérêt)



L'impact de l'environnement institutionnel : des cycles de plus en plus liés aux dispositifs fiscaux en faveur de l'investissement locatif.

On a déjà souligné à plusieurs reprises l'impact croissant sur l'activité de la promotion privée de la *fiscalisation* de la politique du logement à partir du milieu des années 1980 [Pollard, 2010 ; Vergriete, 2012]. Encouragée par la mise en place de dispositifs fiscaux successifs en faveur de l'investissement locatif, cette situation débouche sur une segmentation de plus en plus nette des marchés immobiliers du neuf entre, d'une part, des logements davantage destinés à la propriété occupante et, d'autre part, des produits ciblant plus particulièrement les investisseurs particuliers. La base GRECAM ne renseigne malheureusement pas sur l'usage des logements vendus par la filière promoteur et ne permet donc pas de distinguer clairement entre ces deux segments du marché.

Faute d'informations plus précises, une comparaison chronologique entre les niveaux des ventes de logements de la promotion privée et les périodes d'application successives des dispositifs fiscaux en faveur de l'investissement locatif suffit néanmoins à mettre en évidence leur impact, notamment au travers d'effets de seuil importants (cf. Fig. 5-7 *supra*). Les deux principaux pics de ventes de la période étudiée s'expliquent ainsi avant tout, pour le premier, par la clôture du dispositif *Périssol* (386 opérations écoulées et environ 14 800 logements vendus au 1er semestre 1999) et, pour le second, par la fin des conditions fiscales les plus avantageuses du dispositif *Scellier* (276 opérations écoulées et plus de 15 200 logements vendus au 2e semestre 2010). Il s'agit des deux dispositifs fiscaux ayant eu le plus de succès sur la période, chaque dispositif ayant ses caractéristiques propres et se révélant plus ou moins avantageux pour les investisseurs.

Une forte crise de surproduction dans la première moitié des années 1990

Durées et vitesses médianes de commercialisation des opérations de la filière promotion en Île-de-France constituent des indicateurs privilégiés, dans la base GRECAM, des conditions de l'écoulement des logements sur le marché parisien. Ils nous renseignent, en particulier, sur les éventuelles phases de surproduction qu'a pu traverser la filière. De façon logique, la *durée totale de commercialisation* d'une opération, en mois, augmente en fonction de sa taille en nombre de logements (cf. Fig. 5-9). Cette taille des opérations de la filière promotion est d'ailleurs elle-même, comme nous le verrons, variable dans le temps (cf. *infra*).

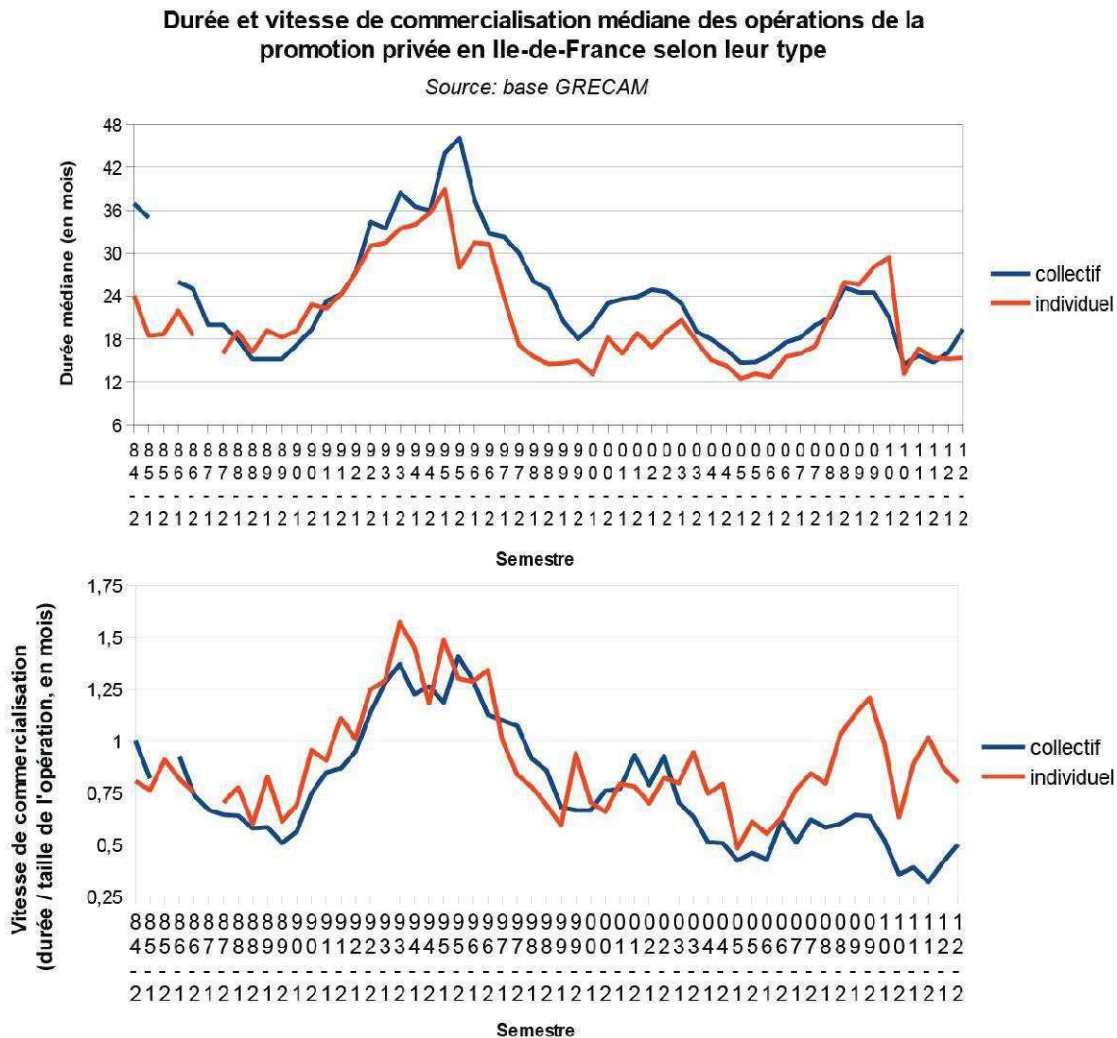
La *vitesse de commercialisation* entend pour sa part corriger ce biais en divisant la durée totale de commercialisation d'une opération par son nombre total de logements. Les deux indicateurs (durée et vitesse) varient néanmoins globalement de façon concomitante sur la période (cf. Fig. 5-10). De la même façon, on n'observe pas de différences flagrantes, quant à ces critères, entre opérations en collectif et en individuel, hormis en toute fin de période où les vitesses de commercialisation ont eu tendance à se dégrader pour les opérations en individuel relativement aux opérations en collectif.

Fig. 5-9 : Durée de commercialisation médiane, en mois, des opérations de la filière promoteur selon leur type et leur taille. *Source : Base GRECAM logement*

Logements collectifs					
Taille de l'opération (en nombre de logements)	1984-1989	1990-1995	1996-2000	2001-2006	2007-2012
[0 ; 10]	13,0	24,4	16,0	16,0	13,4
[11 ; 20]	15,0	24,3	22,5	18,6	18,0
[21 ; 30]	18,3	29,4	25,0	19,0	18,0
[31 ; 40]	20,2	30,4	25,5	19,0	19,5
[41 ; 50]	24,0	30,4	27,4	19,7	21,1
> 50	29,4	39,5	33,0	22,1	22,0
Total	20,0	29,3	25,0	19,6	19,9

Logements individuels					
Taille de l'opération (en nombre de logements)	1984-1989	1990-1995	1996-2000	2001-2006	2007-2012
[0 ; 10]	14,3	19,9	10,9	13,5	15,0
[11 ; 20]	15,9	25,3	17,9	14,7	18,3
[21 ; 30]	18,6	27,4	16,2	16,0	19,5
[31 ; 40]	19,3	26,4	21,3	17,3	21,4
[41 ; 50]	23,3	29,4	22,7	18,6	30,5
> 50	28,0	31,5	27,9	22,5	33,9
Total	19,0	26,3	17,1	15,8	19,3

Fig. 5-10 :



Au cours de la période 1984-2012, les *durées médianes de commercialisation* ont varié, en individuel, d'un peu plus d'un an au minimum jusqu'à un maximum de 3 ans et 3 mois – soit des *vitesse de commercialisation* allant de deux semaines à plus d'un mois et demi. Pour le collectif, ces mêmes durées médianes ont varié d'un peu plus de 14 mois à quasiment 4 ans – soit des vitesses de commercialisation d'un peu plus d'une semaine à un peu moins d'un mois et demi. Les durées et vitesses maximales ont été atteintes, pour les deux types d'opérations, au cours de la période 1992-1995, peu avant la forte reprise immobilière de 1996. Cela traduit une crise de surproduction de la promotion privée au cours de la phase de basse activité de la première moitié des années 1990, marquée par une accumulation de stocks de logements non-vendus pour les acteurs du secteur.

Si la décennie 2000 et le début de la décennie 2010 connaissent elles aussi des variations, celles-ci sont cependant moins importantes que celles observées lors des décennies précédentes. La crise de 2006-2008 a bien entraîné une augmentation des durées de commercialisation, mais celles-ci demeurent tout de même proches, en ordre de grandeur, des valeurs observées au début de années 2000. Si l'on considère les vitesses de commercialisation, on constate d'ailleurs que la dégradation de l'écoulement des logements produits par la filière au cours de la crise a surtout concerné le logement individuel. La vitesse de vente des logements collectifs est demeurée au contraire particulièrement basse sur la même période. Celle-ci a même atteint son point le plus bas, pour l'ensemble de la période considérée, à la sortie de la crise (au 2^e semestre 2011).

Contrairement à la crise aiguë de surproduction de la première moitié des années 1990, la crise récente n'a donc pas entraîné une augmentation massive des durées et vitesses de commercialisation de la filière promoteur. En effet, cette crise a été en grande partie d'origine bancaire, entraînant pour les acquéreurs et les promoteurs d'importantes difficultés à emprunter. La plupart des opérations planifiées n'ont donc tout simplement pas vu le jour, limitant toute accumulation de stocks pour les promoteurs et donc l'impact sur les durées de commercialisation.

Outre les évolutions des vitesses de commercialisation dans le temps, il est aussi important, dans l'optique de mieux comprendre les stratégies d'implantation des promoteurs, de considérer leurs évolutions en fonction de la distance au centre de l'agglomération parisienne (**cf. Fig. 5-11**). Le principal enseignement à en tirer est le fait que la vitesse de commercialisation ne décroisse pas de manière uniforme avec la réduction de la distance au centre. En effet, la relation entre les deux variables prend plus généralement la forme d'une courbe en *U*, les vitesses de commercialisation les plus basses renvoyant à des distances intermédiaires.

Or, la vitesse de commercialisation est un élément important dans le bilan d'une opération de promoteur. L'immobilisation prolongée d'un capital sous forme de produit immobilier entraîne en effet des coûts supplémentaires, coûts liés aux taux d'intérêt pour le capital de prêt, mais aussi tout simplement à une dégradation du taux de rendement du capital propre investi dans l'opération, celui ne pouvant pas être réinvesti entre-temps. Les promoteurs privés, pour toute une série de raisons,

n'ont donc pas systématiquement intérêt à produire leurs opérations dans les zones les plus chères : les opérations centrales immobilisent une grande quantité de capital ; des niveaux de prix élevés entraînent une diminution de la demande solvable potentielle pour une opération ; par ailleurs, les acquéreurs potentiels tendent logiquement à être plus prudents dans leurs décisions d'achat avec l'augmentation des sommes en jeu. Tous ces facteurs augmentent le risque d'aboutir à une situation de sur-offre, celle-ci entraînant *in fine* une dégradation des vitesses de commercialisation. Cela vient s'ajouter au fait que le rendement du capital de promotion tend à se réduire dans les zones les plus attractives en raison des charges foncières importantes, dans un contexte où le rapport de force en faveur des propriétaires fonciers permet à ces derniers de s'approprier une part plus importante de la rente associée à une localisation. Pour toutes ces raisons, un promoteur peut donc avoir davantage intérêt à produire ses opérations dans des zones plus distantes et/ou moins chères, avec une part du foncier moins importante, une vitesse de commercialisation plus élevée et un capital à immobiliser moindre.

Figure 5-11 : Durée de commercialisation médiane, en mois, des opérations de la filière promoteur selon leur type et leur distance au centre de l'agglomération. *Source : Base GRECAM logement*

Collectif					
Distance au centre du 1 ^{er} arrond. de Paris	1984-1989	1990-1995	1996-2000	2001-2006	2007-2012
≤ 5 km (Paris)	0,69	1,44	0,87	1,02	0,66
≤ 10 km (hors Paris)	0,57	1,09	0,81	0,60	0,44
] 10 ; 20]	0,67	0,95	0,95	0,64	0,49
] 20 ; 30]	0,66	0,90	0,85	0,47	0,54
] 30 ; 40]	0,73	1,07	0,94	0,53	0,51
] 40 ; 50]	0,94	1,03	1,06	0,64	0,60
> 50 km	0,98	1,01	1,53	0,71	0,98
Total Ile-de-France	0,67	1,01	0,89	0,61	0,50

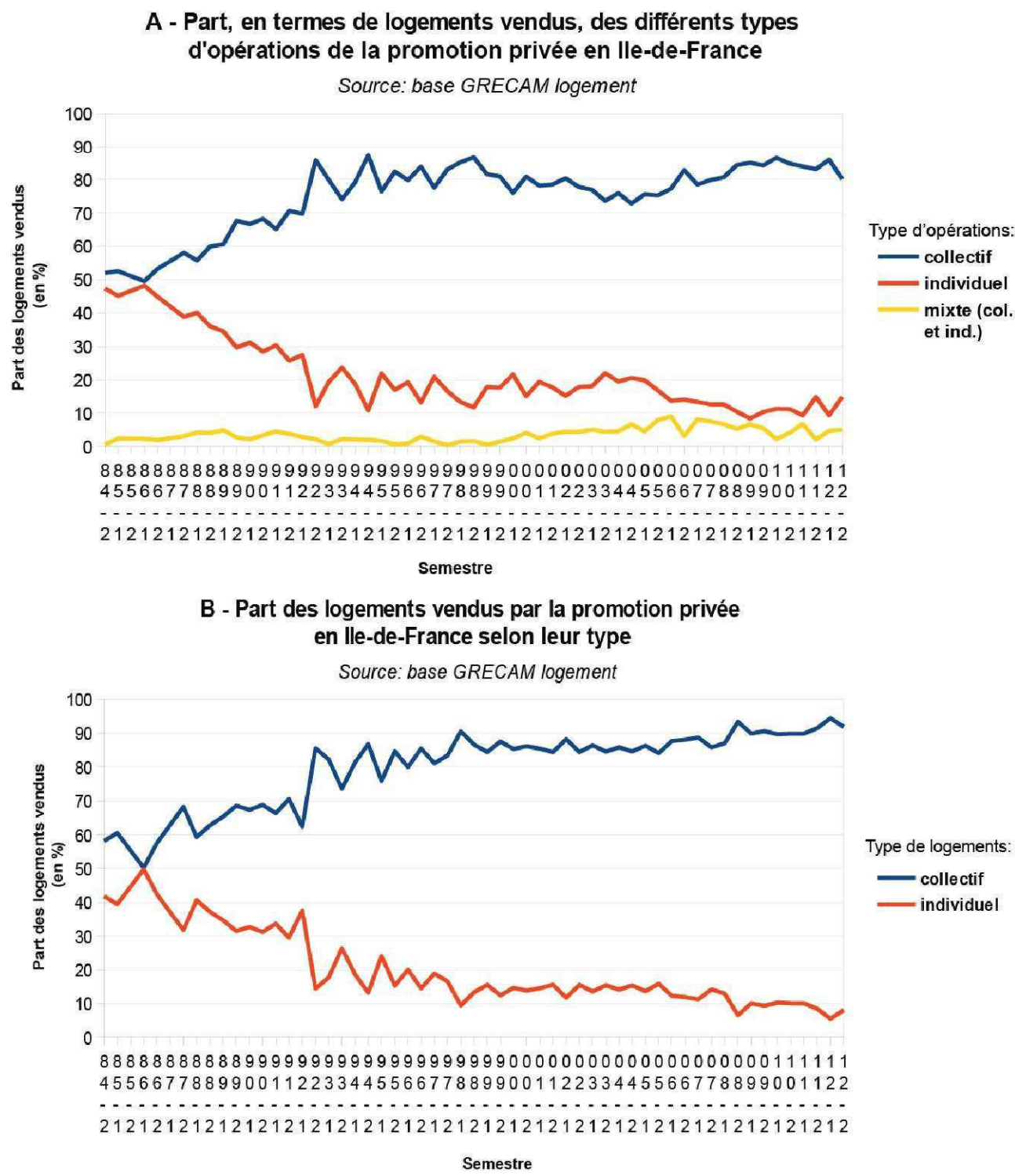
Individuel					
Distance au centre du 1 ^{er} arrond. de Paris	1984-1989	1990-1995	1996-2000	2001-2006	2007-2012
≤ 5 km (Paris)			2,99	1,06	3,44
≤ 10 km (hors Paris)	0,93	1,74	0,85	0,91	1,51
] 10 ; 20]	0,67	1,20	0,84	0,88	0,96
] 20 ; 30]	0,71	1,01	0,79	0,66	0,76
] 30 ; 40]	0,89	1,16	0,79	0,69	0,69
] 40 ; 50]	1,11	1,36	1,11	0,83	0,99
> 50 km	1,61	2,87	1,50	1,07	0,93
Total Ile-de-France	0,74	1,10	0,81	0,73	0,87

Une érosion continue de l'individuel dans l'activité de la filière

L'évolution structurelle majeure sur la période 1984-2012, au-delà des évolutions cycliques constatées, est le recul continu des ventes en individuel au profit du collectif dans l'activité de la

promotion privée en Île-de-France (cf. Fig. 5-12 a et b). Alors qu'au milieu des années 1980, le poids de l'individuel, avec plus de 40 % du total des logements vendus, était d'un ordre de grandeur comparable à celui du collectif, il ne représente plus, au début des années 2010, qu'environ 10 % du total des ventes. Déjà bien entamé à la fin des années 1980, ce déclin a connu une brusque accélération au moment de la récession du début des années 1990, suivie ensuite d'une longue phase de stabilisation. Mais l'écart entre individuel et collectif tend de nouveau à se creuser depuis 2005.

Figure 5-12 :

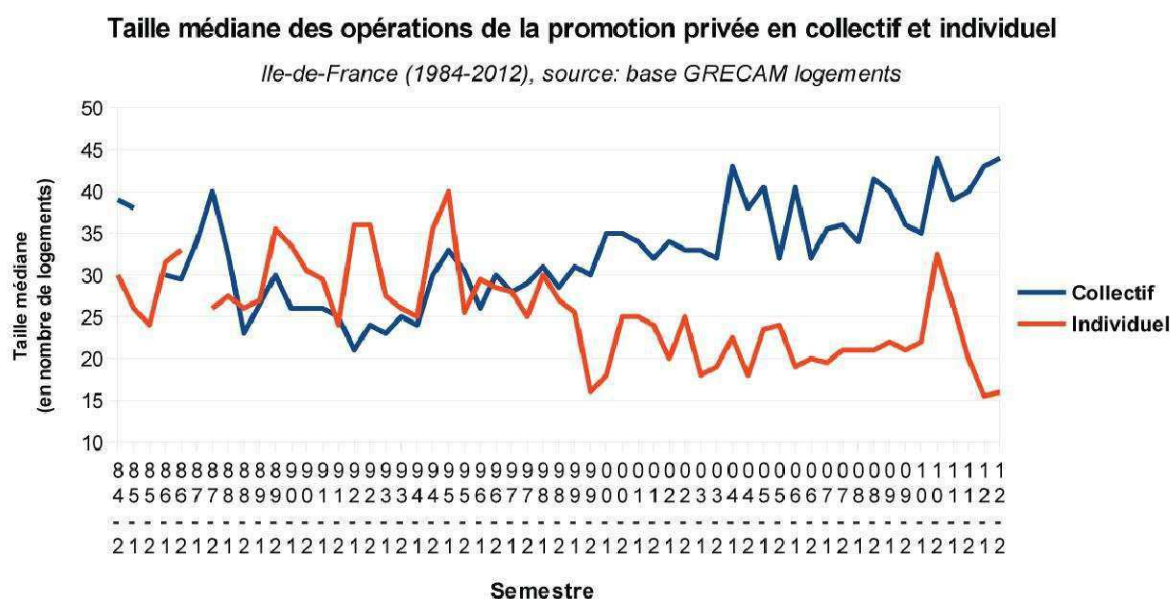


Outre le succès des dispositifs d'investissement locatif qui favorisent *a priori* des logements collectifs et relativement centraux, d'autres tendances majeures concourent à expliquer cette évolution. D'une part, la filière promoteur a souffert, dès les années 1970, de la concurrence des constructeurs de maisons sur catalogue en matière de logements individuels, ces acteurs offrant souvent plus de flexibilité à l'acheteur et des coûts moindres [Topalov, 1987 ; Bourdieu, 2000]. D'autre part, la redynamisation démographique de la partie centrale de l'agglomération parisienne, à partir des années 1990, s'est accompagnée d'une recentralisation des activités de la promotion privée, notamment à l'occasion du boom immobilier de la seconde moitié des années 1990 (cf. infra), tendances qui ont majoritairement profité à la production en collectif. Par ailleurs, on constate, à partir de la première moitié des années 1990, une diminution notable de la production en individuel des promoteurs privés au sein des villes nouvelles franciliennes. Or, ces dernières ont longtemps concentré dans leurs périmètres une part importante de cette production.

Des opérations de plus en plus grandes en collectif

L'écart croissant entre logement individuel et logement collectif dans la production de la filière promoteur en Île-de-France s'est vu renforcé, à partir de la fin des années 1990, par des évolutions opposées en termes de taille des opérations produites (cf. Fig. 5-13). Les tailles médianes des opérations en collectif et en individuel étaient jusque-là à peu près comparables, oscillant entre 25 et 35 logements par opération – les opérations en individuel tendant même au tournant des années 1990 à être de tailles plus importantes que les opérations en collectif. Une rupture a cependant lieu à la fin des années 1990 : la taille médiane des opérations en collectif augmente sans discontinuer pour atteindre quasiment les 45 logements par opération en 2012, tandis que les opérations en individuel voient, à l'inverse, leur taille médiane baisser brusquement pour se stabiliser dès le début des années 2000 aux alentours de 20 logements par opération.

Figure 5-13 :



5.3 Les dynamiques de localisation des opérations en logements de la promotion privée en Île-de-France (1984-2012)

Loin de relever uniquement d'explications géographiques, les évolutions cycliques et structurelles présentées ci-dessus ont néanmoins coïncidé avec des évolutions dans la distribution géographique des opérations de la filière promoteur en Île-de-France. Présenter ces évolutions et mettre en évidence les localisations préférentielles de la promotion privée sur notre période d'étude constitue déjà, en soi, un enjeu important en termes de connaissance du marché immobilier francilien. Le portrait géographique quasi-exhaustif que nous proposons ici des activités de la promotion privée en matière de logements n'avait, à notre connaissance, jamais été proposé jusqu'ici. Celui-ci nous renseigne également, par extension, sur les évolutions des usages du sol au sein de l'agglomération parisienne, évolutions dont les promoteurs sont des vecteurs essentiels.

Mais une fois ces résultats établis, un autre enjeu consiste à fournir, à leur propos, des éléments explicatifs. Il s'agit en particulier d'interpréter, à l'échelle régionale qui est la nôtre, les localisations des opérations de la filière promoteur au prisme des logiques de l'offre, en connectant notamment nos données avec certains des éléments théoriques présentés au chapitre 2. Les grilles de lecture fournies par les travaux de C. Topalov et de N. Smith sur les *différentiels de rente* et sur les *surprofits de localisation* peuvent ainsi être mobilisées à cet intention. De manière flagrante, certaines des évolutions franciliennes récentes quant à la distribution des opérations de promoteurs relèvent également de facteurs proprement politiques, que nous tâcherons de mettre en évidence.

Le choix a été fait de présenter nos résultats statistiques et cartographiques en distinguant deux principales sous-périodes : 1984-2000 et 2001-2012. Chacune d'entre elles fait l'objet d'une sous-partie spécifique de cette section (respectivement **5.3.1** et **5.3.2**). Ce découpage chronologique vise avant tout à souligner les évolutions les plus marquantes dans les localisations des opérations de la promotion privée, qui sont principalement advenues au tournant des années 2000. Cela ne nous empêche pas par ailleurs de recourir à des découpages temporels plus fins pour compléter nos analyses. Afin de mieux souligner les spécificités de localisation des opérations de la filière promoteur, nous proposons également, pour certains tableaux de données, une comparaison avec les données SIT@DEL2 qui portent sur l'ensemble de la construction neuve (des logements commencés).

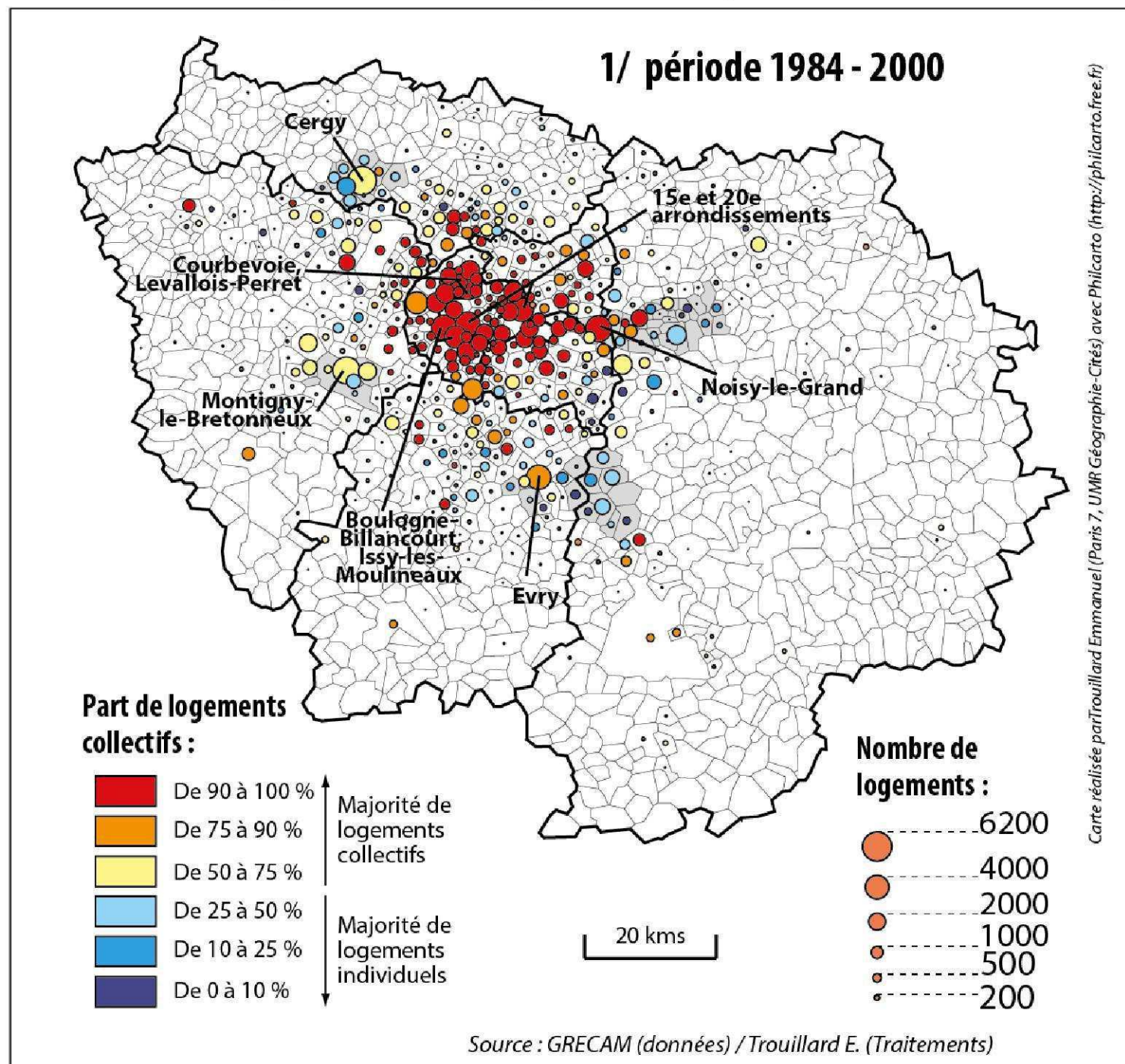
5.3.1. Entre 1984 et 2000 : des localisations axées sur l'ouest parisien et les villes nouvelles

Entre 1984 et 2000, on trouve les principaux pôles communaux de ventes de la promotion privée dans Paris intra-muros et dans les Hauts-de-seine (**cf. Fig. 5-14 d**). La répartition des ventes de la filière promoteur entre Paris, Petite et Grande couronne est globalement similaire – avec respectivement 10 %, 38 % et 52 % des ventes – à celle observée pour le total des logements

commencés (cf. Figures 5-14 a et b).

Figure 5-14 :

A - Ventes de logements de la promotion privée en Ile-de-France



B - Répartition des ventes de la promotion privée et du total des logements commencés entre les départements d'Ile-de-France

1984-2000	Promotion privée (GRECAM)	Total logements commencés (SITADEL)
Paris (75)	27 525 (10%)*	68 910 (9,8%)
Petite couronne, dont :	105016 (38,1%)	269 386 (38,1%)
Hauts-de-Seine (92)	54 094 (19,6%)	118 630 (16,8%)
Seine-St-Denis (93)	21 269 (7,7%)	69 923 (9,9%)
Val-de-Marne (94)	29 653 (10,8%)	80 833 (11,4%)
Grande couronne, dont :	143 129 (51,9%)	368 108 (52,1%)
Seine-et-Marne (77)	36 864 (13,4%)	117 383 (16,6%)
Yvelines (78)	40 207 (14,6%)	91 472 (12,9%)
Essonne (91)	31 567 (11,5%)	81 818 (11,6%)
Val d'Oise (95)	34 491 (12,5%)	77 435 (11 %)
Total	275 670 (100%)	706 404 (100%)

* Lecture : il y a eu 27 525 logements vendus par la promotion privée entre 1984 et 2000 dans Paris intra-muros (département 75), ce qui représente 10 % du total des ventes sur la Période.

C - Répartition des ventes de la promotion privée et du total des logements commencés entre les Villes nouvelles d'Ile-de-France

1984-2000	Promotion privée (GRECAM)	Total logements commencés (SITADEL)
Hors villes nouvelles	219 706 (79,7%)*	611 670 (86,6%)
Villes nouvelles, dont :	55 964 (20,3%)	94 734 (13,4%)
Cergy-pontoise	13 178 (4,8%)	20 422 (2,9%)
Evry	5 818 (2,1%)	9 136 (1,3%)
Marne-la-vallée	18 413 (6,7%)	34 337 (4,9%)
Sénart	7 211 (2,6%)	14 322 (2%)
St-quentin-en-Yvelines	11 344 (4,1%)	16 517 (2,3%)
Total	275 670 (100%)	706 404 (100%)

* Lecture : il y a eu 219 706 logements vendus par la promotion privée entre 1984 et 2000 hors des Villes nouvelles franciliennes, ce qui représente 79,7 % du total des ventes sur la Période.

D - Les 20 premières communes d'IdF en termes de logements vendus par la promotion privée

Rang	1984-2000
1	LEVALLOIS-PERRET (92044) 6234 (119-100%)*
2	CERGY (95127) 5921 (100-72%)
3	COURBEVOIE (92026) 5470 (106-100%)
4	MONTIGNY-LE-BRETONNEUX (78423) 5378 (112-66%)
5	NOISY-LE-GRAND (93051) 4896 (115-92%)
6	BOULOGNE-BILLANCOURT (92012) 4765 (138-100%)
7	EVRY (91228) 4337 (97-76%)
8	PARIS 15 ^e ARRONDISSEMENT (75115) 4336 (130-100%)
9	PARIS 20 ^e ARRONDISSEMENT (75120) 4065 (108-100%)
10	ISSY-LES-MOULINEAUX (92040) 3629 (76-100%)
11	RUEIL-MALMAISON (92063) 3489 (78-87%)
12	ANTONY (92002) 3095 (84-85%)
13	CHATELAIN (92020) 2909 (49-99%)
14	SURESNES (92073) 2849 (60-99%)
15	PARIS 19 ^e ARRONDISSEMENT (75119) 2741 (63-100%)
16	ASNIERES-SUR-SEINE (92004) 2720 (79-97%)
17	BUSSY-SAINT-GEORGES (77058) 2695 (63-49%)
18	PUTEAUX (92062) 2682 (45-100%)
19	PONTAULT-COMBAULT (77373) 2679 (64-54%)
20	PARIS 11 ^e ARRONDISSEMENT (75111) 2408 (69-100%)

* Lecture : sur la période 1984-2000, la commune de Levallois-Perret est première en termes de logements vendus par la promotion privée, avec 6234 logements écoulés. Ces derniers se sont répartis entre 119 opérations et étaient à 100 % des logements collectifs.

On observe néanmoins, à l'échelle départementale, des concentrations davantage spécifiques au secteur : en Petite couronne, les ventes de la promotion privée sont ainsi particulièrement concentrées dans les Hauts-de-Seine avec quasiment 20 % du total des ventes, contre un peu moins de 17 % pour le total des logements commencés. À l'inverse, relativement à l'ensemble de la production, la promotion privée est moins présente dans le Val-de-Marne, mais surtout en Seine-St-Denis qui ne représente sur la période qu'un peu moins de 7,7 % du total des ventes, contre quasiment 10 % pour l'ensemble des logements commencés. Les ventes départementales sont dans l'ensemble mieux réparties en Grande couronne qu'en Petite. Cependant, en regard de la distribution du total des logements commencés sur la période, la Grande couronne se caractérise également par une sur-concentration des ventes de la promotion privée dans son quadrant ouest (Yvelines, Val-d'Oise).

Une production en Grande couronne polarisée par les Villes Nouvelles franciliennes

Le trait marquant en ce qui concerne la localisation des ventes de la filière promoteur en Grande couronne sur la période 1984-2000 est leur concentration au sein des cinq Villes nouvelles d'Île-de-France (**cf. Fig. 5-14 c**). Les communes incluses dans leurs périmètres représentent ainsi plus de 20 % du total des ventes de la filière promoteur, contre 13,5 % environ si l'on considère la production totale de logements en Île-de-France. Ces chiffres seraient encore plus élevés si l'on y ajoutait les ventes de certaines communes immédiatement voisines de ces VN et dont le dynamisme est bien entendu en lien avec elles, comme la commune de Plaisir à l'ouest de la ville-nouvelle de Cergy-Pontoise, ou encore la commune de Pontault-Combault au sud de la ville-nouvelle de Marne-la-Vallée. On trouve quatre communes situées dans quatre villes nouvelles distinctes parmi les 10 communes concentrant le plus de ventes sur la période (par ordre décroissant : Cergy, Montigny-le-Bretonneux, Noisy-le-Grand et Evry). Surtout, les Villes nouvelles constituent des pôles majeurs de ventes pour le marché des logements individuels avec, entre 1984 et 2000, plus de 34 % du total des logements écoulés de cette catégorie.

Les principales étapes de structuration du marché de la promotion privée en Petit couronne

– 1984-1989 : la situation de départ

Dans la 2^e moitié des années 1980, les ventes sont élevées dans les arrondissements périphériques parisiens du sud et de l'ouest (du 13^e au 16^e arrondissement), ainsi qu'à l'est de la commune-centre, dans les 11^e et 20^e arrondissements. Les ventes sont alors particulièrement élevées dans le 15^e arrondissement, qui cumule 130 opérations et plus de 4 300 logements vendus sur l'ensemble de la période 1984-2000. Les opérations de promoteurs sont par contre globalement peu nombreuses dans les arrondissements centraux, où le marché de l'ancien domine totalement celui du neuf. Le marché est également fortement polarisé, en cette seconde moitié des années 1980, par la partie nord-est des Hauts-de-Seine, dans le voisinage immédiat du pôle économique de la Défense.

Cela concerne un axe de communes allant, du nord-ouest au sud-est, d'Asnières-sur-Seine à Rueil-Malmaison, en passant par Courbevoie et Levallois-Perret. Cette dernière est ainsi au 1^{er} rang des ventes sur l'ensemble de la période 1984-2000. Le marché de la promotion privée en collectif, sur un plan quantitatif, dépasse même souvent, dans cette zone, les niveaux de vente observés dans les arrondissements périphériques de l'ouest parisien.

À cette *ceinture* de ventes de l'ouest parisien s'oppose, à l'est, un axe *radial*, dominé par le 20^e arrondissement parisien et la commune de Noisy-le-Grand. Cet axe est fortement structuré par la présence de la ville Nouvelle de Marne-la-Vallée, qui se distingue, par rapport aux autres cilles nouvelles, par sa proximité vis-à-vis du centre de l'agglomération. Cet axe de ventes de la promotion privée prend comme point de départ les arrondissements périphériques du nord-est parisiens (en particulier le 11^e et le 20^e arrondissements parisiens), passe par les communes limitrophes du bois de Vincennes (Vincennes, Nogent-sur-marne), continue le long de la frontière entre Seine-Saint-Denis et Seine-et-Marne, notamment par les communes de Bry-sur-Marne, Le Perreux-sur-Marne et Noisy-le-Grand et se prolonge finalement jusqu'aux premières communes du secteur 2 de la ville nouvelle de Marne-la-vallée. À cela s'ajoute, plus au sud, un autre axe de développement orienté vers Créteil, avec les communes de Saint-Maurice, Maison-Alfort et Saint-Maur-des-Fossés.

– 1990-1995 : développement du quadrant est de l'agglomération dans un contexte de récession immobilière

La récession immobilière de la première moitié des années 1990 coïncide avec des recompositions sensibles dans la répartition spatiale des opérations sur le territoire francilien, en particulier en faveur des quadrants est et sud de l'agglomération. Ainsi, seuls les départements de l'Essonne, de la Seine-et-Marne et de la Seine-St-Denis progressent sur la période. Cette période voit ainsi la constitution d'un véritable front de ventes en collectif pour les promoteurs dans les arrondissements de l'est parisien. Si l'activité des promoteurs était déjà relativement développée dans les 11^e et 20^e arrondissements, la crise immobilière est concomitante d'une croissance de la production de la filière dans les 12^e, 19^e et 20^e arrondissements. 15^e arrondissement mis à part, ces arrondissements de l'est parisien dépassent bientôt ceux de l'ouest en termes de logements produits.

Les ventes de la promotion privée progressent également des communes limitrophes ou proches du Bois de Vincennes comme Charenton-le-Pont, Nogent-sur-Marne, le Perreux-sur-Marne ou St-Maur-des-Fossés. En Seine-St-Denis, les principaux pôles qui émergent sur la période, Livry-Gargan et Rosny-le-Bois, sont situés à l'est du département. C'est également à cette période qu'a lieu le décollage des ventes dans la commune limitrophe de Boulogne-Billancourt, dynamique qui va déboucher sur la constitution d'un deuxième pôle majeur de production au sud des Hauts-de-Seine lors du boom immobilier de la seconde moitié des années 1990.

– 1996-2000 : un boom du collectif qui bénéficie surtout à Paris intra-muros et aux Hts-de-Seine

Le boom du collectif que connaît le secteur au cours de la période 1996-2000 a bénéficié à Paris intra-muros, mais surtout aux Hauts-de-Seine, dont le poids dans l'activité de la promotion privé est alors à son paroxysme avec plus de 30 % du total des opérations et des logements produits par la filière. Le département confirme alors son statut de *jardin* de la promotion privée. Mais contrairement à la situation de 1984-89 où la production du département était essentiellement concentrée au nord-est, la production devient, en 1996-2000, bi-polaire avec le développement d'un deuxième axe de développement majeur au sud-est des Hauts-de-Seine. Le développement de Boulogne-Billancourt, déjà effectif lors de la période précédente, s'étend à d'autres communes limitrophes : cela concerne en particulier Issy-les-Moulineaux, Châtillon et Montrouge. À l'extrême sud-est du département, à la frontière avec l'Essonne, on remarque également la mise en place d'un axe de développement suivant *grosso modo* le parcours du RER B : si Antony était déjà un pôle notable dès 1984-1989, le boom de 1996-2000 voit surtout l'émergence des communes du Plessis-Robinson et de Massy (en Essonne). Plus globalement, la phase haute de 1996-2000, sans remettre en cause les principales évolutions structurelles de la phase basse 1990-1995, a davantage favorisé, à l'inverse de la période précédente, le développement des ventes de la filière promoteur au sein du quadrant ouest de l'agglomération.

La distribution géographique des opérations de la filière promoteur observée pour la période 1984-2000 s'inscrit au carrefour de plusieurs processus de natures distinctes mais fortement inter-connectés.

Des localisations qui font la part belle au marché privilégié de l'agglomération parisienne

Il est possible de s'appuyer sur les travaux de C. Topalov pour décrire les dynamiques à l'œuvre derrière les localisations observées. Nous avons vu au chapitre 2 que ce dernier insistait, dans ses travaux sur les *stratégies foncières* des promoteurs privés, sur l'importance des deux variables que sont la *distance au centre* des opérations et le *niveaux des prix immobiliers* dans le marché communal où elles s'inscrivent. Il est possible, au croisement de ces deux variables, de distinguer trois stratégies spatiales privilégiées par les promoteurs, à savoir des *stratégies spéculatives sur les marchés* privilégiés, ainsi que des *stratégies d'innovation commerciale centrales et périphériques*⁷. Il serait cependant impropre de parler ici de *stratégies* dans la mesure où les résultats présentés dans ce chapitre agrègent l'ensemble des opérations de la filière promoteur, et constituent donc le résultat de la somme des stratégies spatiales individuelles de l'ensemble des promoteurs actifs sur la période. Par conséquent, nous parlerons plutôt de *dynamiques* pour désigner les principales tendances à l'œuvre sur la période.

Il s'agit donc de situer chaque commune où la promotion privée est active sur un graphique

7 Cf. en particulier à ce sujet le tableau de synthèse proposé dans la section 2.2.3.

en fonction de sa distance au centre et de ses prix immobiliers. En outre, chaque commune est représentée par un cercle dont la taille est proportionnelle au nombre de logements produits par la promotion privée au cours de la période considérée. Les données GRECAM à la commune sur les prix des logements de la filière promoteur ne sont disponibles qu'à partir de 1994. Cela nous oblige à nous focaliser sur la fin de la période 1984-2000, dont nous avons vu qu'elle constituait une période de boom de la production en collectif de la promotion privée. Par ailleurs, nous distinguons la production en collectif et en individuel. En effet, seuls les prix du collectif sont disponibles en euros / m². Les prix en individuel ne sont, de leur côté, pas corrigés de la taille des logements, ce qui implique un biais dans l'analyse, celle-ci allant globalement en décroissant avec la proximité au centre de l'agglomération (**cf. Fig. 5-15 a et b**). Il faut souligner de nouveau qu'il n'existe pas une relation linéaire entre prix et distance au centre, les premiers décroissant exponentiellement au fur et à mesure que l'on s'éloigne du centre de l'agglomération parisienne. Si l'on se focalise sur les données relatives à la production en collectif, plus fiables, on retrouve clairement les zones de prix distinguées par C. Topalov : le marché *normal* du logement, à partir de 5 km du centre de l'agglomération et jusqu'aux opérations les plus périphériques, se structure autour d'un *prix régulateur* stable, avec des écarts relativement limités entre communes. Celui-ci varie globalement, pour les logements collectifs de la filière promoteur, entre 2000 et 3000 euros par m² pour la période 1994-2000. Le marché *privilegié* se distingue, pour sa part, par des prix immobiliers *de monopole*, situés au-dessus du prix régulateur, et qui croissent selon une pente beaucoup plus accentuée que celle observée pour le marché normal. Ce dernier marché concerne avant tout l'intégralité de Paris intra-muros, caractérisée par des prix *d'exception* situés très largement au-dessus du prix régulateur, ainsi qu'une très grande partie des Hauts-de-Seine. On peut également y inclure certaines communes du Val-de-Marne et, pour les plus périphériques, quelques communes des Yvelines.

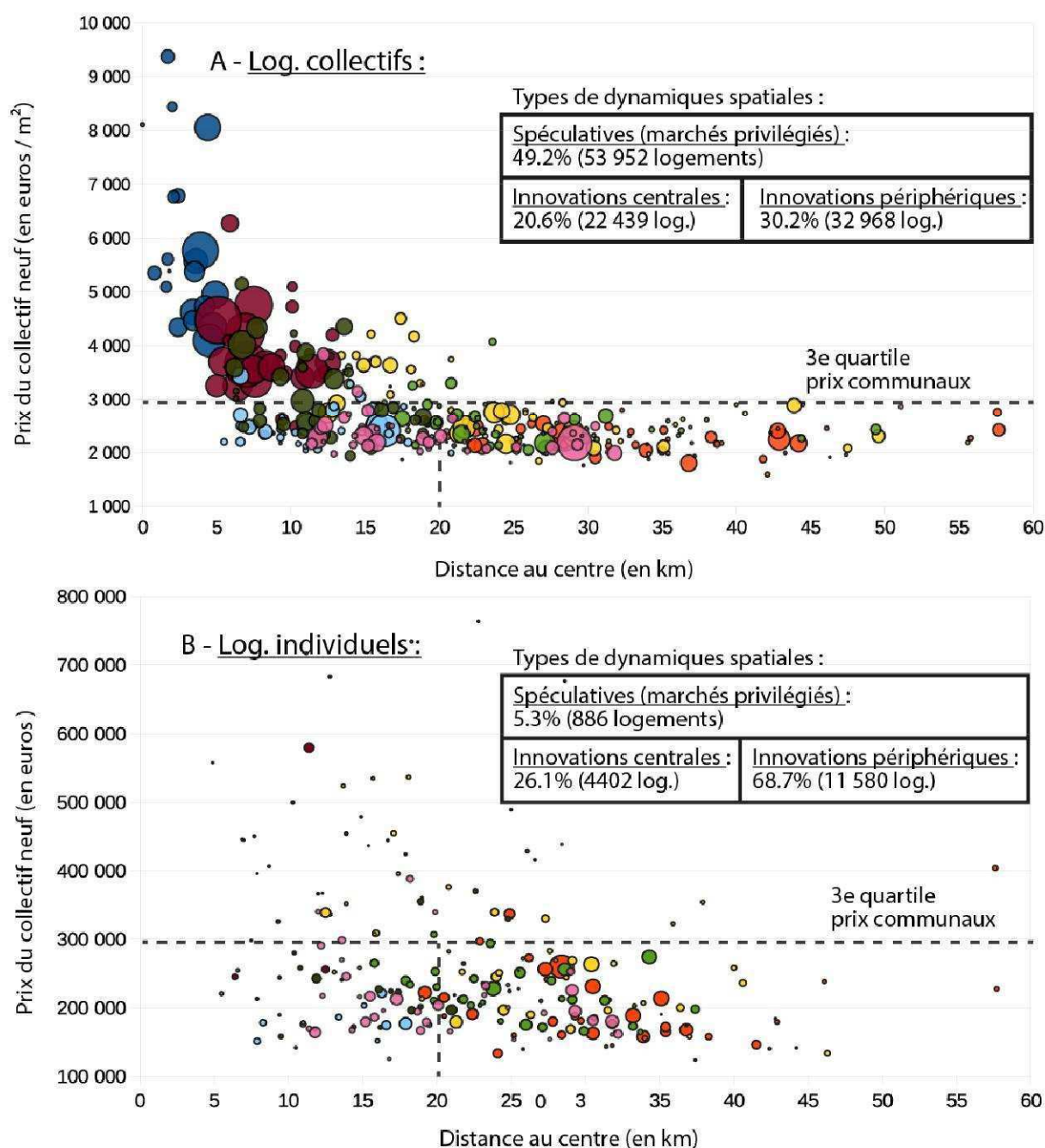
Ce cadre étant posé, on peut distinguer trois grands *sous-marchés* selon les *dynamiques* qui y sont théoriquement dominantes en termes de stratégies des promoteurs privés : le *marché privilégié* central est associé à des *dynamiques spéculatives*, tandis que le *marché normal* renvoie à des dynamiques *d'innovations commerciales centrales* ou *périphériques* selon la distance au centre de l'agglomération. On peut alors proposer une estimation (nécessairement approximative étant donné notre échelle de travail) de la part que prennent ces différentes dynamiques dans les localisations de la filière promoteur. Cela implique de définir des classes de distance et de prix. Ainsi, si l'on discrétise les prix communaux en collectif en fonction des quartiles et déciles (**cf. Fig. 5-16 a et b**), on constate que les prix supérieurs à 3000 euros / m² correspondent environ aux 25 % des communes les plus chères, soit les communes comprises, pour ce critère, entre le troisième quartile et le maximum de la distribution. Ce seuil a également pour avantage, comme nous le verrons, de demeurer pertinent pour les données de la période 2001-2012, rendant donc possible la mise en évidence des grandes évolutions à l'œuvre entre nos deux sous-périodes d'étude. Le calcul ne porte bien sûr que sur le marché spatial effectif de la promotion privée, c'est-à-dire, selon une définition large, sur toutes les communes qui ont accueilli sur ces périodes des opérations de la filière

promoteur, et pour lesquelles on dispose donc de références de prix. On peut donc associer les dynamiques spéculatives sur les marchés privilégiés à l'ensemble des logements de la filière promoteur produits dans ces 25 % de communes franciliennes les plus chères. Les autres communes renvoient donc à des dynamiques d'innovations commerciales centrales ou périphériques. Pour distinguer ces deux dernières dynamiques, on peut tout simplement fixer un seuil à 20 km du centre de l'agglomération, distance qui correspond *grosso modo* aux limites de la Petite couronne. On applique la même méthode pour la production de logements individuels (cf. Fig. 5-15).

Suivant nos résultats, on constate que la période 1994-2000 est fortement dominée, pour la production en collectif, par les dynamiques spéculatives sur les marchés privilégiés. Celles-ci représentent quasiment la moitié des logements produits sur la période par la filière promoteur. À la suite de la baisse de prix initiée au cours de la phase de récession du début des années 1990, de nombreux promoteurs ont *parié* sur une reprise rapide de l'inflation immobilière, au sortir de la crise, sur les *marchés privilégiés*. Cela les a encouragé à concentrer, dans la seconde moitié des années 1990, leur production en collectif dans Paris intra-muros et les Hauts-de-seine, soit les départements concentrant les prix les plus élevés. En seconde position, on trouve les dynamiques d'innovations commerciales périphériques (30 % des logements produits), les dynamiques d'innovations centrales arrivant nettement en dernière position (20 % de la production). Sans surprise, la production en logements individuels fait la part belle aux dynamiques d'innovations périphériques, qui représentent, selon nos estimations, environ 70 % des logements vendus par la filière promoteur.

Figure 5-15 :

Distribution communale des logements produits par la filière promoteur en fonction de leur distance au centre et des prix immobiliers (1994-2000)



Légende :

- Paris intra-muros (75)
- Hauts-de-Seine (92)
- Seine-St-Denis (93)
- Val-de-Marne (94)

Grande couronne :

- Seine-et-Marne (77)
- Yvelines (78)
- Essonne (91)
- Val-d'Oise (95)

Nombre de logements vendus

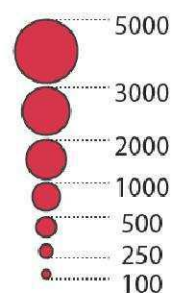
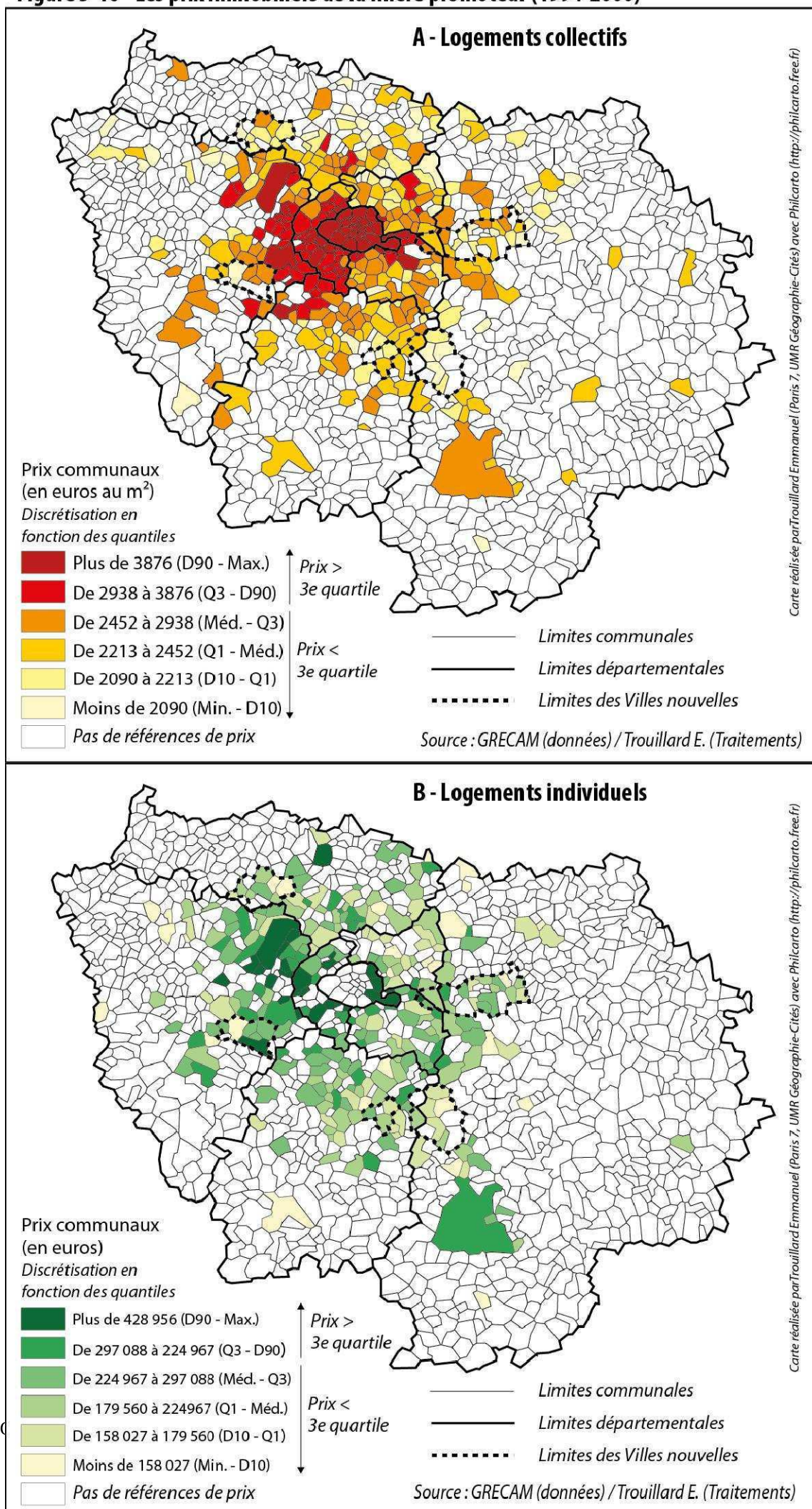


Figure 5-16 - Les prix immobiliers de la filière promoteur (1994-2000)



Des opportunités foncières...et politiques pour la promotion privée

Au-delà de la perspective pour les promoteurs privés de capter des *surprofits de localisation*, la présence d'importants pôles de ventes à Paris et dans des communes proches de Petite couronne suppose une disponibilité en terrains correspondante. Cela passe par la combinaison de politiques de rénovation urbaine (démolir pour reconstruire), de densification résidentielle, mais aussi, principalement dans la banlieue parisienne, par la reconversion d'importantes friches industrielles. En effet, les années 1980 et 1990 ont vu le renforcement d'un double processus, déjà amorcé dans les années 1970, de *désindustrialisation* de la Petite couronne francilienne et de *desserrement* des sites industriels au profit de la Grande couronne [Guillon et Rhein, 1985 ; Rhein et al., 2005]. Outre des sites devenus parfois trop étroits pour les besoins industriels actuel (secteur automobile...), la présence, non loin du centre parisien, de telles structures industrielles hérités du XIXe siècle et de la première moitié du XXe siècle était en soi constitutive de très importants *différentiels de rente (rent-gap)*. Ceux-ci constituent un levier économique fort, pour les maires, lorsqu'il s'agit d'assurer le développement de leur commune dans sa phase post-industrielle. Un des exemples emblématiques en la matière, pour les Hauts-de-Seine, est la commune de Boulogne-Billancourt, devenue un pôle majeur de ventes pour la promotion privée dans les années 1990, et dont la trajectoire avait longtemps été fortement associée aux industries automobiles (Renault), aéronautiques, ou encore cinématographiques,. Il en va globalement de même pour la commune voisine d'Issy-les-Moulineaux, qui, sous le mandat d'André Santini (centre-droit), a fait preuve d'un fort volontarisme politique pour attirer les promoteurs privés.

La polarisation des ventes de la promotion privée dans les Hauts-de-Seine, et la domination de dynamiques spéculatives sur les marchés privilégiés, découlent également de facteurs proprement politiques. Il est difficile sans cela de comprendre pourquoi, jusqu'à la fin des années 1990, les promoteurs se sont détournés des communes de la Plaine-St-Denis (Saint-Ouen, St-Denis, Aubervilliers). En effet, ces dernières offraient de très nombreuses possibilités en termes de foncier, ayant également extrêmement souffert de la désindustrialisation, et se prêtaient *a priori* fortement à la mise en place de *stratégies d'innovations commerciales centrales* de la part de la promotion privée. Autre cas d'école en la matière, on peut difficilement expliquer, sans prendre en considération cette dimension politique, pourquoi, parmi les communes d'implantation du pôle économique de la Défense, Nanterre a fait, jusqu'à très récemment, l'objet de si peu d'opérations de la promotion privée en comparaison de Courbevoie et de Suresnes.

La géographie politique de la Petite couronne est, en effet, très fortement structurée, au moins jusqu'aux élections municipales de 2001, par l'opposition entre la *banlieue rouge*, constituée de l'ensemble des mairies de Petite couronne tenues par le Parti communiste [Rhein, 1998 ; Fourcault et al., 2007], et les territoires dominés, à l'inverse, par des partis orientés à droite ou du centre-droit (RPR⁸, UDF⁹). Cela a eu un impact d'autant plus grand sur la distribution géographique

8 Rassemblement pour la République

9 Union pour la démocratie française

de la production de la promotion privée que le processus de décentralisation a *de facto* donné un pouvoir très important aux maires en matière d'urbanisme. Si l'on analyse, sur la période 1984-2000, la distribution des logements vendus par la promotion privée en Petite couronne en fonction de l'orientation politique des différentes communes (**cf. Fig. 5-17 et encadré infra, p.193**), il apparaît clairement que les ventes sont très largement concentrées dans des communes tenues par l'UDF et le RPR. Lors des mandats correspondant aux élections municipales de 1983 et 1989, les communes tenues par des partis centristes ou de droite cumulent ainsi plus de 80 % des stocks de logements vendus par la promotion privée. Ce chiffre ne chute légèrement qu'après les élections de 1995, lorsque le Parti socialiste remporte tous les arrondissements du nord-est parisien, ainsi que des mairies comme celle de Noisy-le-Grand.

Figure 5-17 : Distribution des logements vendus par la promotion privée selon l'orientation politique des communes d'implantation (mandats des élections municipales de 1983 à 1995).
Source : *Le Monde (sources), C. Rhein (création de la base de données)*.

		1983	1989	1995
Gauche	Parti communiste et affiliés	9% (2 519 – 39)*	6% (2 461 – 37)	7% (4 406 – 34)
	Parti socialiste et affiliés	9% (2 590 – 15)	8% (3 419 – 16)	20% (12 124 – 24)
	Divers gauche			1% (886 – 3)
Centre / Droite	Partis centristes	2% (678 – 4)	2% (937 – 2)	1% (481 – 3)
	UDF	26% (7389 – 25)	21% (8 697 – 26)	22% (13 727 – 25)
	Divers droite	3% (759 – 8)	8% (3 236 – 12)	5% (2 894 – 8)
	RPR et affiliés	51% (14 709 – 51)	53% (21 562 – 48)	44% (26 988 – 45)
	Sans étiquette		1% (285 – 5)	

* Lecture : Les communes remportées par le Parti communiste et les mouvements politiques qui lui sont affiliés lors des élections municipales de 1983 ont concentré, au cours du mandat correspondant, 9% des logements vendus par la promotion privée en Petite couronne francilienne (soit un total de 2 519 logements dans 39 communes).

À côté de ces *maires-constructeurs* de droite et du centre, la *banlieue rouge* semble s'opposer en bloc à l'activité de la promotion privée : représentant encore sur la période un ensemble de 30 à 40 communes, souvent spatialement très proches de la commune-centre, elle cumule pourtant, de façon systématique, moins de 10 % de la production de la filière promoteur. Cela relève avant tout de la ligne politique qui a longtemps été celle du PC¹⁰ vis-à-vis des acteurs de la promotion privée, les mairies communistes privilégiant fortement, jusqu'au tournant des années 2000, la promotion publique et cherchant à impulser en priorité, plutôt qu'un développement résidentiel, des politiques de redéveloppement industriel sur les espaces laissés vacants par la désindustrialisation.

10 Parti communiste

5.3.2 Entre 2001 et 2012 : une meilleure intégration du quadrant est de la Petite couronne et un rééquilibrage géographique de la production de la filière promoteur

À la suite du boom immobilier qu'a connu la promotion privée à la fin des années 1990, le tournant des années 2000 est marqué par des évolutions majeures en termes de localisation des ventes de la filière, favorisées par un contexte de forte augmentation des prix immobiliers en Île-de-France (**cf. Fig. 5-18 a et b**). En particulier, alors que le boom immobilier de la seconde moitié des années 1990 avait coïncidé avec une phase de concentration spatiale des activités de la promotion privée en faveur de Paris intra-muros, mais aussi et surtout des Hauts-de-Seine, les années 2000 correspondent à l'inverse à une période de rééquilibrage dans la géographie des opérations de la promotion privée, grâce à une intégration plus poussée du quadrant est de la Petite couronne, c'est-à-dire des communes de l'ouest du Val-de-Marne, mais aussi et surtout de l'ouest de la Seine-St-Denis, zones qui étaient restées jusque-là en grande partie en dehors du marché de la promotion immobilière privée.

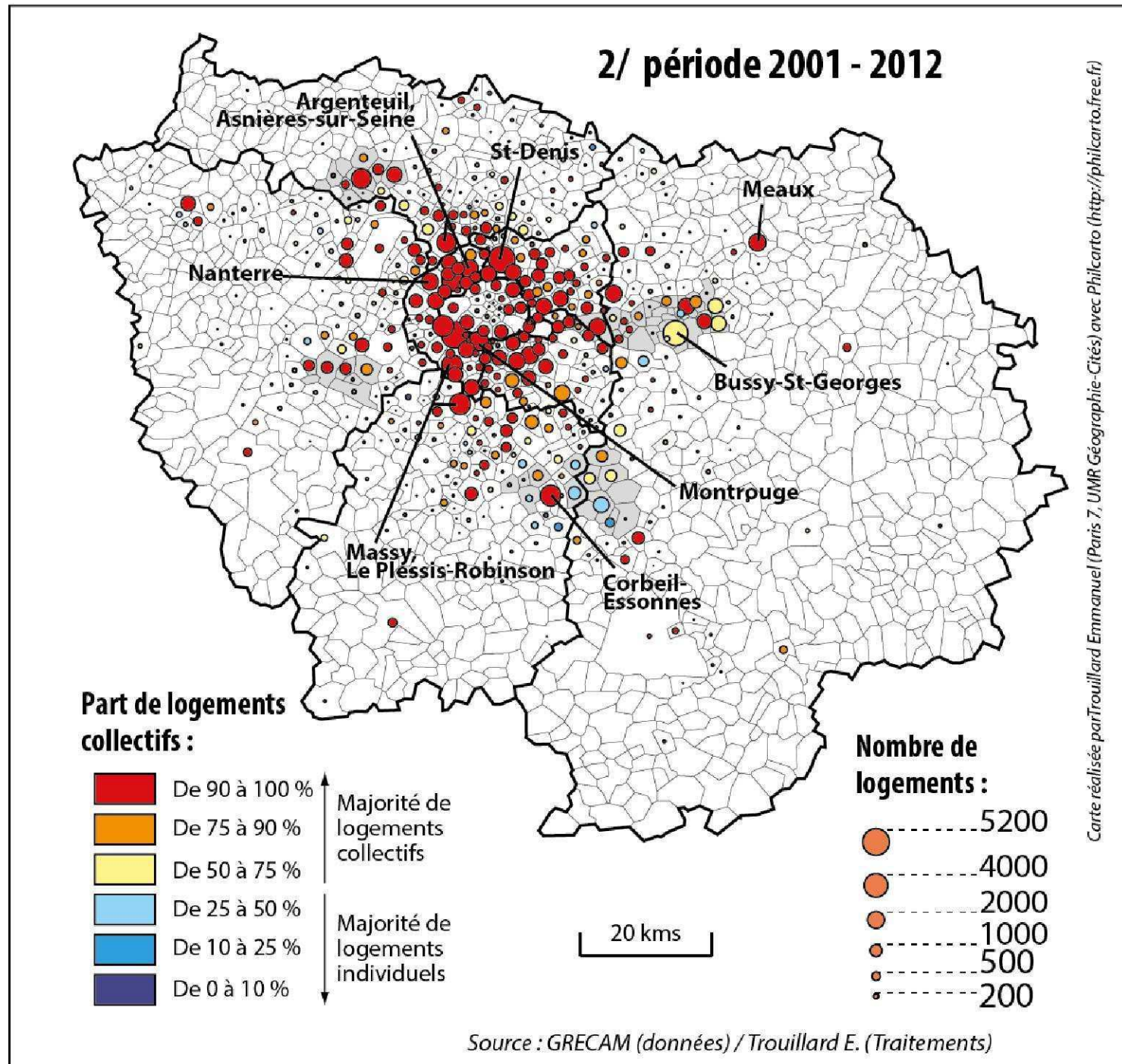
De nouveaux pôles de développement pour la promotion privée en Île-de-France

– 2001-2005 : déclin de Paris et ouverture de la banlieue rouge

Au cours de la première moitié des années 2000 s'enclenche tout d'abord un déclin important et continu du marché de Paris intra-muros, tendance qui se maintient par la suite. Ainsi, la commune-centre parisienne voit ses ventes semestrielles être quasiment divisées de moitié sur la période 2001-2012 par rapport à la période précédente. Conséquence de ce retrait, la part de Paris intra-muros dans le total des ventes de la filière promotion en Île-de-France chute de 10 % à moins de 5 %. La diminution des ventes a été particulièrement marquée pour les 15^e et 20^e arrondissements qui étaient jusqu'ici les principaux pôles d'activité parisiens. De la même manière, le début des années 2000 correspond à un fort ralentissement des ventes dans le pôle de ventes de la promotion privée du nord-est des Hauts-de-Seine. Cette tendance est particulièrement marquée dans des communes comme Puteaux, Rueil-Malmaison, mais elle est le plus prononcée dans la commune de Levallois-Perret dont le marché se contracte alors très fortement.

Figure 5-18 :

A - Ventes de logements de la promotion privée en Ile-de-France



B - Répartition des ventes de la promotion privée et du total des logements commencés entre les départements d'Ile-de-France

2001-2012	Promotion privée (GRECAM)	Total logements commencés (SITADEL)
Paris (75)	10 685 (4,8%; - 48,2%)*	19 302 (5,2%; -56,7 %)
Petite couronne, dont :	101 173 (45,3%; +28,5 %)	146 384 (39,7%; -16%)
Hauts-de-Seine (92)	43 713 (19,6%; +7,7 %)	54 050 (14,7%; -29,6 %)
Seine-St-Denis (93)	30 320 (13,6%; +90,1 %)	50 753 (13,8%; +12,2 %)
Val-de-Marne (94)	27 140 (12,2%; +22 %)	41 581 (11,3%; -20,5 %)
Grande Couronne, dont :	111 362 (49,9%; +3,7 %)	202 779 (55 %; -14,9 %)
Seine-et-Marne (77)	36 652 (16,4%; +32,6 %)	70 114 (19 %; -7,7 %)
Yvelines (78)	23 579 (10,6%; -21,8 %)	42 769 (11,6%; -27,7 %)
Essonne (91)	27 835 (12,5%; +17,6 %)	49 308 (13,4%; -6,9 %)
Val d'Oise (95)	23 296 (10,4%; -9,9 %)	40 588 (11 %; -19 %)
Total	223 220 (100%; +8 %)	368 465 (100%; -19,4 %)

* Lecture : il y a eu 10 685 logements vendus par la promotion privée entre 2001 et 2012 (respect. Entre 2001 et 2011 pour les données SITADEL) dans Paris intra-muros (département 75), ce qui représente 4,8 % du total des ventes sur la période. Par rapport à la période précédente (1984-2000), cela représente un recul des ventes moyennes semestrielles (respect. annuelles pour les données SITADEL) de 48,2 %.

C - Répartition des ventes de la promotion privée et du total des logements commencés entre les Villes nouvelles d'Ile-de-France

2001-2012	Promotion privée (GRECAM)	Total logements commencés (SITADEL)
Hors villes nouvelles	185 918 (83,3%; +12,8%)*	317 658 (86,2%; -19,7 %)
Villes nouvelles, dont :	37 302 (16,7%; -11,1 %)	50 807 (13,8%; -17,1 %)
Cergy-pontoise	6 635 (3%; -32,9 %)	10 518 (2,9%; -20,4 %)
Evry	1 200 (0,5%; -72,5 %)	2 057 (0,6%; -65,2 %)
Marne-la-vallée	18 612 (8,3%; +34,8 %)	23 616 (6,4%; +6,3 %)
Sénart	6 940 (3,1%; +28,3 %)	9 289 (2,5%; +0,2%)
St-quentin-en-Yvelines	3 915 (1,8%; -54 %)	5 327 (1,4%; -50,2 %)
Total	223 220 (100%; +8 %)	368 465 (100%; -19,4 %)

* Lecture : il y a eu 185 918 logements vendus par la promotion privée entre 2001 et 2012 hors des Villes nouvelles franciliennes, ce qui représente 79,7 % du total des ventes sur la période. Par rapport à la période précédente (1984-2000), cela représente une hausse des ventes moyennes semestrielles (respect. annuelles pour les données SITADEL) de 12,8 %.

D - Les 20 premières communes d'IdF en termes de logements vendus par la promotion privée

Rang	2001-2012
1	ISSY-LES-MOULINEAUX (92040) 5176 (74-100%)*
2	SAINT-DENIS (93066) 5014 (87-97%)
3	BUSSY-SAINT-GEORGES (77058) 4504 (74-72%)
4	COURBEVOIE (92026) 3508 (62-100%)
5	BOULOGNE-BILLANCOURT (92012) 3258 (89-100%)
6	MASSY (91377) 3211 (51-99%)
7	CORBEIL-ESSONNES (91174) 3121 (46-94%)
8	PLESSIS-ROBINSON (LE) (92060) 3020 (46-100%)
9	CERGY (95127) 2715 (33-100%)
10	MONTRouGE (92049) 2699 (67-99%)
11	ARGENTEUIL (95018) 2679 (52-93%)
12	ASNIERES-SUR-SEINE (92004) 2474 (63-96%)
13	MEAUX (77284) 2169 (43-94%)
14	NANTERRE (92050) 2080 (43-95%)
15	ALFORTVILLE (94002) 2070 (43-99%)
16	NOISY-LE-GRAND (93051) 2051 (36-99%)
17	CHELLES (77108) 2046 (41-92%)
18	VITRY-SUR-SEINE (94081) 1961 (32-98%)
19	CHATILLON (92020) 1955 (41-96%)
20	SURESNES (92073) 1937 (39-100%)

* Lecture : sur la période 2001-2012, la commune de Issy-les-Moulineaux est première en termes de logements vendus par la promotion privée, avec 5176 logements écoulés. Ces derniers se sont répartis entre 74 opérations et étaient à 100 % des logements collectifs.

La situation est plus contrastée dans le pôle de ventes du sud des Hauts-de-Seine : si les ventes marquent pas dans la commune de Boulogne-Billancourt, les communes d'Issy-les-Moulineaux et de Montrouge connaissent alors un fort développement.

Mais le fait majeur de la période est l'intégration de nouveaux marchés du quadrant est de la Petite couronne. Ce mouvement a concerné en premier lieu la Seine-St-Denis, qui connaît un véritable décollage sur la période 2001-2005, maintenu par la suite. Par rapport à 1984-2000, le département voit ainsi ses ventes semestrielles bondir d'environ 90 % sur la période 2001-2012. La part du département dans le total des ventes grimpe alors de 8 % à 13,6 %. Cette augmentation s'explique avant tout par l'ouverture des communes de la Plaine-Saint-denis (Saint-Ouen, St-Denis et Aubervilliers) à l'activité de la promotion privée et plus largement des anciennes communes de la *banlieue rouge* qui étaient, jusqu'à cette date, restées quasiment fermées aux acteurs privés de la production de logements (cf. Fig. 5-19).

Figure 5-19: Distribution des logements vendus par la promotion privée selon l'orientation politique des communes d'implantation (mandats des élections municipales de 2001 à 2008).
Source : Le Monde (sources), C. Rhein (création de la base de données).

		2001	2008
Gauche	Parti communiste et affiliés	21% (14 408 – 30)*	18% (7 756 – 24)
	Parti socialiste et affiliés	22% (14 962 – 32)	22% (9 268 – 34)
	Divers gauche	2% (1 330 – 4)	7% (3 022 – 7)
	Parti écologiste (Les verts)		4% (1 485 – 5)
Centre / Droite	Partis centristes	1% (511 – 2)	Modem : 14% (5 999 – 15)
	UDF	14% (9 553 – 16)	
	Divers droite	3% (2432 – 10)	1% (433 – 6)
	RPR et affiliés	38% (26 534 – 47)	UMP: 34% (14 247 – 52)

* Lecture : Les communes remportées par le Parti communiste et les mouvements politiques qui lui sont affiliés lors des élections municipales de 2001 ont concentré, au cours du mandat correspondant, 21% des logements vendus par la promotion privée en Petite couronne francilienne (soit un total de 14 408 logements dans 30 communes).

Bien que le nombre de communes tenues par le PC en Petite couronne aille en diminuant tout au long des années 2000, la part de ces dernières dans les ventes de la promotion privée connaît, sur la même période, un décollage. Les communes de la *banlieue rouge* représentent ainsi, à partir des élections municipales de 2001, 20 % du total des logements vendus par la filière promoteur. Plus qu'un simple effet *Stade de France* (inauguré en 1998 à Saint-Denis), cette évolution traduit un changement de la relation des élus PC aux promoteurs privés. La politologue

J. Pollard a notamment montré comment une commune comme Saint-Denis, et plus largement les communes de la communauté urbaine de Plaine commune¹¹, s'étaient tournées vers un *urbanisme négocié*, exigeant vis-à-vis des promoteurs privés, mais ne leur fermant pas la porte. La progression des ventes de la filière à Saint-Denis est à cet égard spectaculaire : alors que seuls 599 logements (pour 16 opérations) avaient été vendus sur la commune entre 1984 et 2000, celle-ci devient entre 2001 et 2012 le 2^e pôle de ventes d'Île-de-France avec 5014 logements, pour 87 opérations (**cf. Fig. 5-18 d**). La Seine-St-Denis voit également un développement de l'activité des promoteurs dans d'autres communes limitrophes de la commune-centre parisienne ou situées dans sa banlieue proche. Cela concerne en particulier les communes de Pantin et de Bobigny, immédiatement à l'est de la Plaine-St-Denis, mais également plus au sud l'axe Montreuil – Rosny-sous-Bois – Bondy. On trouve, en parallèle, un processus semblable à l'œuvre à l'ouest du Val-de-Marne. À l'ouest de Créteil et de Maisons-Alfort, le début des années 2000 voit l'émergence de communes comme Ivry, Vitry-sur-Seine, Villejuif, Alfortville, Cachan, ou encore Thiais et Choisy-le-Roi, dont plusieurs constituent là encore des bastions communistes de longue date.

– 2006-2012 : des îlots de dynamisme dans un contexte de crise immobilière

Dans un contexte dégradé, le marché de la promotion privée, qui avait connu une forte expansion spatiale dans la première moitié des années 2000, tend à se replier sur certains îlots de dynamisme, sans que ce soit remises en cause les principales évolutions du début des années 2000. La marché de Paris intra-muros continue son repli, que ce soit dans les arrondissements de l'est ou de l'ouest parisien. Le 13^e arrondissement, dans ce contexte, fait alors figure d'exception dans cette deuxième partie des années 2000 en connaissant une forte croissance. Dans les Hauts-de-Seine, le pôle de production du nord des Hauts-de-Seine, dominants entre 1984 et 2000, continue de perdre en importance : une commune comme Courbevoie voit, par exemple, ses ventes s'écrouler à cette période. Les activités de la promotion privée dans le secteur sont de plus en plus polarisées par le pôle économique de la Défense, avec des ventes qui progressent à Puteaux, Suresnes, mais surtout à Nanterre qui connaît alors un bond spectaculaire de ses opérations et de ses ventes.

Dans le pôle de production du sud des Hauts-de-Seine, l'activité de la promotion tend à se concentrer prioritairement sur Boulogne-Billancourt et Issy-les-Moulineaux. Encore plus au sud, l'axe Antony-Massy continue lui aussi son développement, tandis que la période 2006-2012 confirme également l'expansion, entamée dès le début des années 2000 des communes de Châtenay-Malabry et du Plessis-Robinson. De la même façon, dans le Val-de-Marne et la Seine-St-Denis, les ventes de la filière promoteur tendent à se replier sur certains des principaux pôles à avoir émergé au début de la décennie. Dans le Val-de-Marne, outre des communes qui avaient déjà un marché actif à la fin des années 1980 comme Maisons-Alfort et Créteil, on retrouve des communes comme Alfortville, Vitry-sur-Seine et Choisy-le-Roy. En Seine-St-Denis, dans un contexte général de repli du marché, les communes de la Plaine-Saint-Denis (St-Ouen, St-Denis et Aubervilliers) continuent

11 Communauté d'agglomération qui comprend : Aubervilliers, Epinay-sur-Seine, L'Île-St-Denis, La Courneuve, Pierrefitte-sur-Seine, St-Denis, St-Ouen, Stains et Villetaneuse.

leur développement. C'est particulièrement vrai pour la commune de St-Denis qui devient, en cette fin de période, le principal pôle de production d'Île-de-France.

Des trajectoires contrastées pour les Villes nouvelles d'Île-de-France

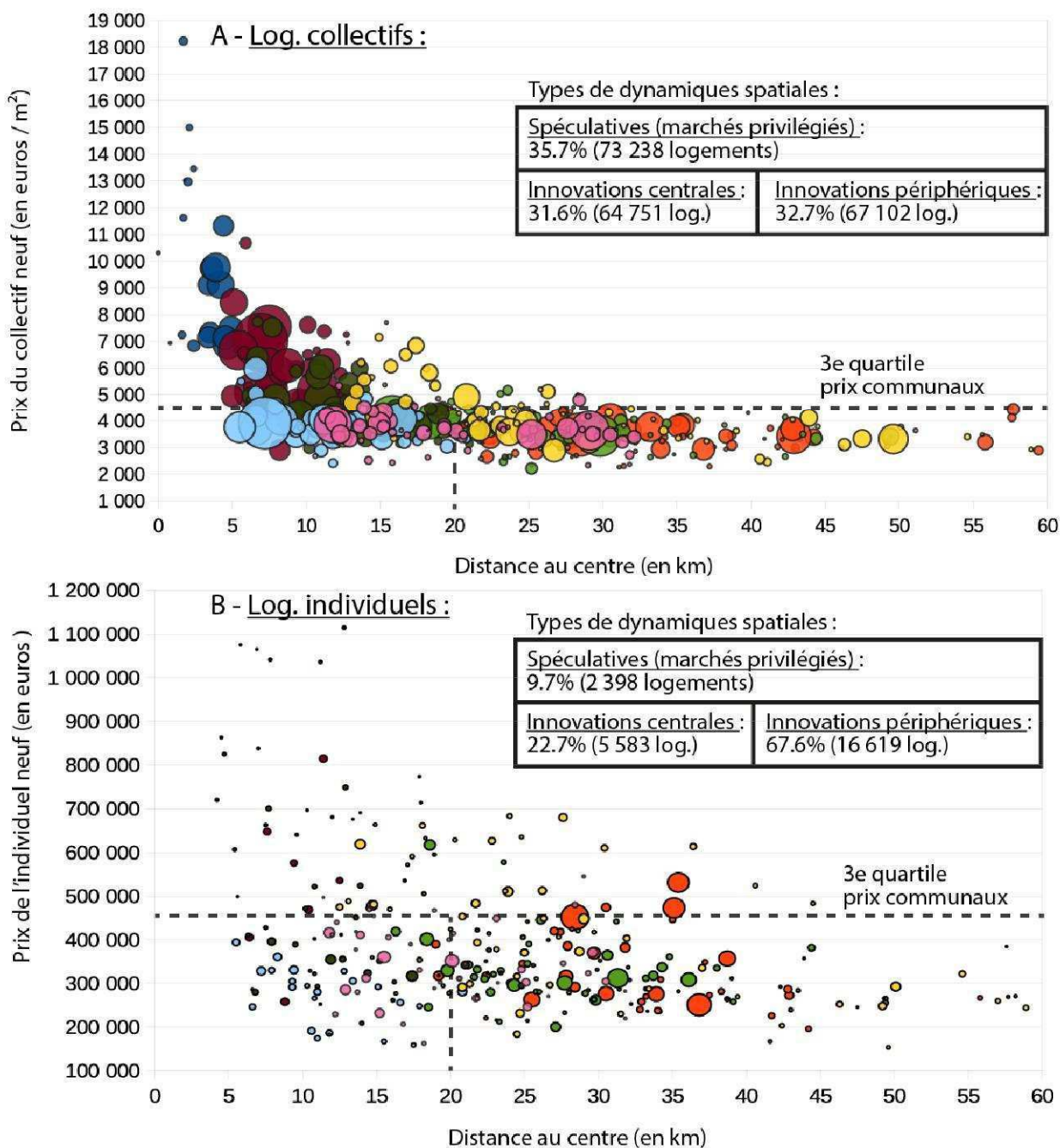
Alors que les ventes progressent de façon marquée en Petite couronne sur la période 2001-2012, portées par le rééquilibrage de la distribution des opérations de la promotion privée en faveur de son quadrant est, la Grande couronne, dans son ensemble, ne progresse dans le même temps que très faiblement : en effet, la progression marquée de l'Essonne, et encore plus de la Seine-et-Marne, est contrebalancée par une chute sensible des ventes semestrielles dans les Yvelines, et dans une moindre mesure dans le Val-d'Oise. Ces évolutions contrastées entre départements sont notamment à mettre en relation avec les trajectoires des différentes Villes nouvelles en leur sein (**cf. Fig. 5-18 c**) : au début des années 2000, Cergy-Pontoise, St-Quentin-en-Yvelines et Evry (les deux premières localisées respectivement dans le Val-d'Oise et les Yvelines, la dernière en Essonne) perdent leur statut de villes nouvelles, ce qui s'accompagne d'une chute nette des ventes de la promotion privée, et plus largement des logements commencés, dans leur périmètre. Dans le même temps, les villes nouvelles de Marne-la-vallée, en particulier dans ses secteurs 3 et 4, et de Sénart, dont les périmètres respectifs sont avant tout situés en Seine-et-Marne, continuent leur développement, avec respectivement +35 % et +28 % de ventes semestrielles sur la période. La progression est cependant surtout marquée, en chiffres absolus, pour la ville nouvelle de Marne-la-Vallée dont les ventes étaient déjà, avant les années 2000, importantes, contrairement à Sénart. C'est d'ailleurs en leur sein que l'on trouve les derniers grands pôles de ventes de logements individuels pour la promotion privée, à l'instar de Bussy-St-Georges à Marne-la-Vallée ou Savigny-le-temple à Sénart. La fin des années 2000 correspond néanmoins à un nouveau ralentissement marqué des ventes pour l'ensemble des villes nouvelles, y compris Sénart et Marne-la-Vallée. Pour cette dernière, la crise immobilière de 2006-2008 entraîne en particulier une chute des ventes dans ses deux principaux pôles de production que sont Noisy-le-Grand et Bussy-St-Georges. On constate néanmoins, ponctuellement, l'émergence de pôles de ventes à proximité immédiate de ces Villes nouvelles : c'est notamment le cas de la commune de Chelles, au nord de Marne-la-Vallée, et de Corbeil-Essonnes à l'est d'Evry.

Un renforcement des dynamiques d'innovations commerciales centrales

En appliquant la même méthodologie que pour la période 1994-2000, on obtient la distribution des logements produits par la promotion privée sur la période 2001-2012 en fonction des niveaux de prix et de la distance au centre de leur commune d'implantation. Une première évolution notable est l'augmentation générale des prix immobiliers entre les deux périodes. Celle-ci fait passer le *prix régulateur* sur le *marché normal* d'un intervalle allant de 2000 à 3000 euros le m² pour les logements collectifs pour la période 1994-2000, à un intervalle s'échelonnant entre 3000 et 4500 euros le m² pour 2001-2012 (**cf. Fig. 5-20 et 5-21**).

Figure 5-20 :

Distribution communale des logements produits par la filière promoteur en fonction de leur distance au centre et des prix immobiliers (2001-2012)



Légende :

- Paris intra-muros (75)
- *Petite couronne :*
- Hauts-de-Seine (92)
- Seine-St-Denis (93)
- Val-de-Marne (94)

- *Grande couronne :*
- Seine-et-Marne (77)
- Yvelines (78)
- Essonne (91)
- Val-d'Oise (95)

Nombre de logements vendus

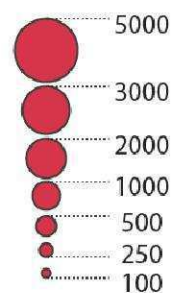
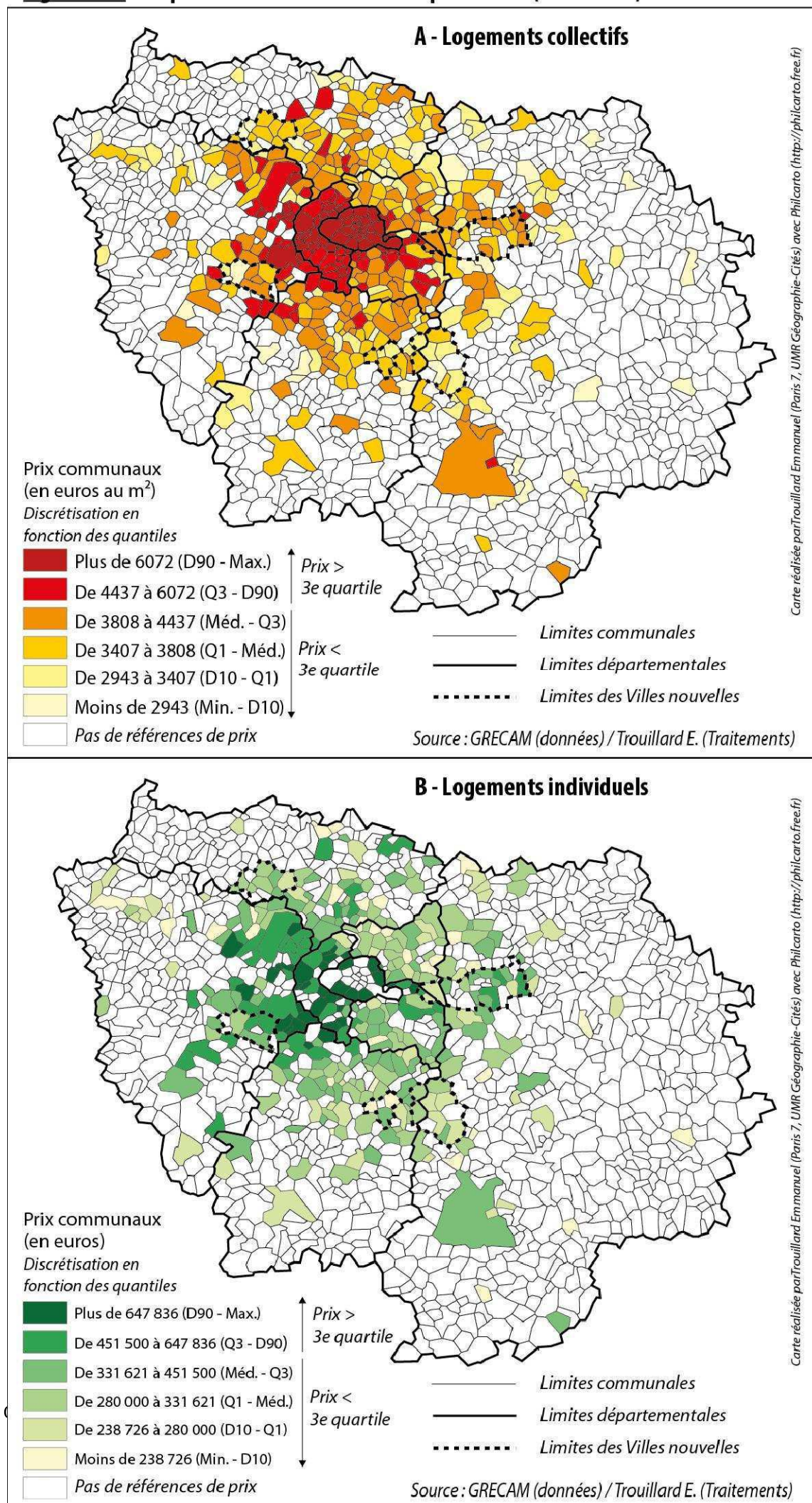


Figure 5-21: Les prix immobiliers de la filière promoteur (2001-2012)



On constate que les parts respectives des trois principales dynamiques spatiales distinguées par nous ont fortement évolué entre nos deux sous-périodes. Alors que la période 1994-2000 avait été dominée, pour la production en collectif, par les *dynamiques spéculatives sur le marché privilégié* est ainsi fortement dominée, la période 2001-2012 est marquée par un rééquilibrage, consécutif aux évolutions présentées ci-avant.

Les dynamiques spéculatives, sur cette dernière période, sont ainsi tombées à *seulement* 36 % des ventes de la filière promoteur. Dans un contexte où les opportunités foncières se sont sans doute faites plus rares dans certains pôles de ventes des Hauts-de-Seine et de Paris intra-muros, la hausse continue des prix immobiliers, enclenchée au milieu des années 1990, a entraîné une contraction de la demande solvable potentielle, en particulier parmi les zones les plus chères où les promoteurs ont pu se trouver exposés à des risques de commercialisation croissants. Il est aussi probable que les promoteurs privés spéculateurs, dans ces zones où les rapports de force se font surtout au bénéfice des propriétaires fonciers, aient vu leurs marges progressivement se dégrader avec l'augmentation de la part de la charge foncière dans le bilan financier de leurs opérations. Tous ces facteurs combinés expliquent notamment le quasi-retrait de la filière promoteur du marché de Paris intra-muros.

À l'inverse, l'ouverture du marché de la promotion privée sur l'est de la Petite couronne, en particulier dans les communes de l'ancienne banlieue rouge du Val-de-Marne et de Seine-St-Denis, a correspondu à un développement marqué des *dynamiques d'innovations commerciales centrales*. Leur part passe ainsi, entre les deux périodes de 20 % environ à 32 %. La situation en termes de distance-prix d'une grande partie de l'est de la Petite couronne indiquait l'existence d'un important *différentiel de rente*, que les promoteurs ont de plus en plus cherché à capter à partir des années 2000. Ce processus a sans doute contribué à accélérer l'exportation vers les banlieues les plus populaires de l'agglomération parisienne de processus de gentrification à l'œuvre dans Paris intra-muros dès les années 1960 [Préteceille, 2007 ; Clerval, 2010 ; Desponds et Bergel, 2013]. L'horizon à long terme de cette évolution sera sans doute l'intégration progressive de cette banlieue populaire, avec la multiplication des opérations de promoteurs privés, au marché privilégié de l'agglomération parisienne.

La diminution continue de la part du logement individuel dans la production de la filière promoteur, enclenchée dès la deuxième moitié des années 1980, ainsi que la clôture de trois des cinq Villes nouvelles franciliennes au tournant des années 2000, pourrait laisser accroire à un reflux important des dynamiques d'innovations commerciales périphériques dans les activités de la promotion privée. Néanmoins, les données GRECAM permettent de relativiser fortement cette idée : entre les périodes 1984-2000 et 2001-2012, la part des logements, individuels et collectifs, produits par la filière promotion au-delà de 20 km du centre de l'agglomération ne décroît que légèrement, passant de 39,4 % du total à 36,3 %. Plutôt qu'à un reflux des *dynamiques périphériques*, il faut donc conclure à leur maintien sur la période 1984-2012, mais sous des

modalités changeantes : ces dynamiques spatiales ne sont, en effet, pas l'apanage des seules opérations en individuel, puisque, selon nos critères, elles représentent plus de 30 % du total des logements produits en collectif sur nos deux sous-périodes. Leur part tend même à augmenter légèrement sur la période 2001-2012 par rapport à la période 1994-2000. La part croissante du collectif dans ces stratégies, qui suppose *a priori* une production en périphérie de l'agglomération parisienne moins diffuse, davantage axée sur des pôles urbains préexistants, compense ainsi en grande partie la baisse de la production en individuel.

À l'instar du logement collectif, cette production en individuel ne relève d'ailleurs pas non plus uniquement de *dynamiques périphériques*. Si la part des logements de ce type produits dans le cadre de *dynamiques spéculatives* demeure relativement faible, bien qu'*a priori* en progression, une part non-négligeable s'inscrit par contre dans le cadre de *dynamiques d'innovations commerciales centrales*. Ces dernières représentaient, selon nos critères, plus du cinquième des logements individuels produits sur la période 2001-2012, et plus du quart pour la période 1994-2000.

Conclusion du chapitre : les promoteurs privés comme producteurs majeurs de la ville dense

En échos aux débats sur les avantages et inconvénients de la *ville étalée* et de la *ville dense* [Comby, 2001; Castel, 2006], nous aimerions, pour conclure ce chapitre, insister sur le rôle des promoteurs en tant qu'agents de la densification et de la reconstruction de la ville sur la ville (cf. Fig. 5-22). L'étude de la répartition des ventes de la promotion privée en fonction de la nomenclature des unités urbaines de l'INSEE (cf. annexe 1) montre ainsi qu'environ 84 % de l'ensemble des ventes de la filière sur la période 1984-2012 ont eu lieu au sein de communes qui faisaient déjà partie de l'agglomération parisienne en 1982 – contre seulement 77 % environ pour l'ensemble des logements commencés. Ce total dépasse même les 95 % si l'on considère l'ensemble des communes d'Île-de-France incluses dans des unités urbaines en 1982 – contre 91,5 % pour les logements commencés. Si la promotion privée, au travers de sa production en individuel groupé (lotissements de promoteurs) a pu et peut encore contribuer à la périurbanisation francilienne, notamment dans ses effets les plus extrêmes (construction ultra-périphériques, mitage de l'espace rural, développement urbain chaotique), celle-ci procède donc plutôt d'autres acteurs et filières de production (lotisseurs, constructeurs de maisons individuelles, auto-construction...etc...), regroupés dans la base SIT@DEL2 en tant que producteurs de logements *individuels purs*.

Figure 5-22 :

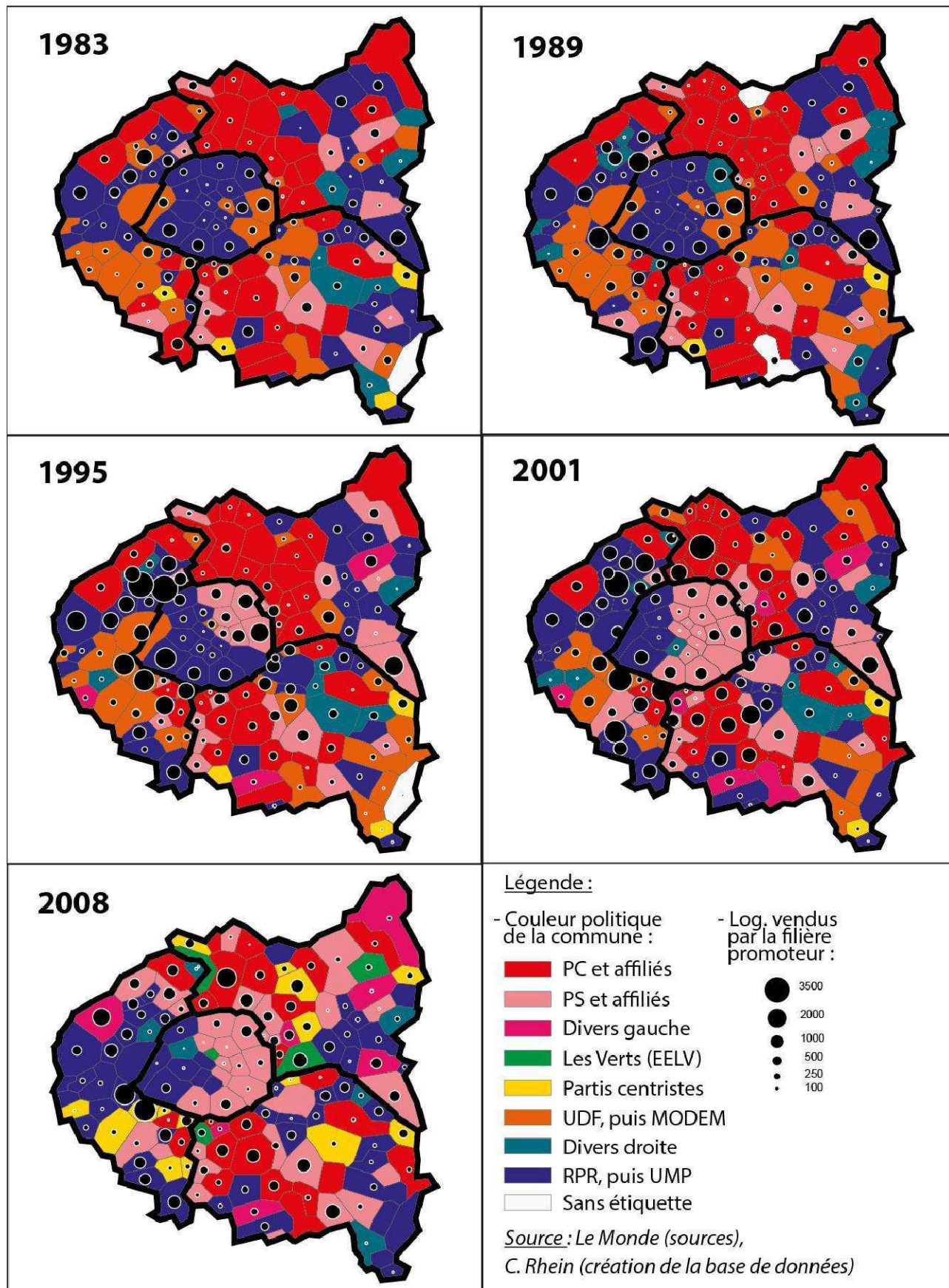
Répartition des ventes de la promotion privée et du total des logements commencés selon la nomenclature des unités urbaines de l'INSEE (comparaison 1982 / 2010).

1984-2012	Promotion privée (GRECAM)	Total logements commencés (SITADEL)
Agglomération parisienne en 2010, dont :	464 356 (93,1%)*	916 078 (85,2%)
Déjà dans l'agglomération en 1982	418 717 (83,9%)	826 878 (76,9%)
Ex-unités urbaines de 1982	33 193 (6,7%)	68 568 (6,4%)
Ex-espaces ruraux de 1982	12 446 (2,5%)	20 632 (1,9%)
Autres unités urbaines d'IdF en 2010, dont :	32 025 (6,4%)	112 868 (10,5%)
Déjà unité urbaine hors agglo en 1982	23 509 (4,7%)	86 871 (8,1%)
Ex-espaces ruraux de 1982	8 428 (1,7%)	25 487 (2,4%)
Ex-agglomération de 1982	88 (0 %)	510 (0 %)
Communes rurales en 2010, dont :	2 509 (0,5%)	45 923 (4,3%)
Déjà communes rurales en 1982	2 484 (0,5%)	45 275 (4,2%)
Ex-unités urbaines de 1982	25 (0%)	648 (0,1%)
Total	498 890 (100%)	1 074 869 (100%)

* *Lecture* : sur la période 1984-2012 (resp. 1984-2011 pour les données SITADEL), 464 356 logements ont été vendus par la promotion privée au sein de communes faisant partie de l'agglomération parisienne en 2010 selon la nomenclature des Unités urbaines de l'INSEE, soit 93,1 % du total des logements vendus par la promotion privée sur la période. Parmi ceux-ci, 418 717, soit 83,9% du total des logements vendus sur la période, l'ont été dans une commune qui faisait déjà partie de l'agglomération parisienne en 1982 selon la nomenclature des aires urbaines de l'INSEE...etc...

Encadré : Orientation politique des communes de Petite couronne et production de la filière promoteur.

Figure 5-23 :



Note sur la construction de la figure 5-23 :

La base GRECAM ne portant pas sur les permis de construire, il n'est pas possible d'associer avec certitude l'autorisation administrative d'une opération développée au sein d'une commune à une équipe municipale spécifique. Prenant acte de cette limite, le choix a été fait d'associer simplement à une commune, pour un mandat donné, l'ensemble de la production de logements de la filière promoteur pour la période allant de l'année de l'élection municipale à l'année précédant l'élection suivante. Par exemple, pour le mandat correspondant à l'élection municipale de 1995, on a pris l'ensemble de la production de la période 1995-2000, l'élection suivante ayant eu lieu en 2001.

Chapitre 6.

Les promoteurs privés franciliens au prisme de leurs stratégies spatiales

Introduction du chapitre

Un article du journal *Les Échos*, publié en 2002, proposait un *palmarès des promoteurs* et posait ce constat : « Sur les vingt-trois premiers promoteurs recensés en 1991, la moitié n'existe plus dix ans après. »¹ Il est possible de tirer deux enseignements de cette affirmation. Premièrement, les représentations de la promotion privée (y compris celles des chercheurs) sont souvent très polarisées par les plus grands groupes de promotion. L'établissement de *palmarès* réguliers des promoteurs privés constitue un aboutissement de cette tendance. Les principaux groupes de promotion français concentrent d'ailleurs effectivement une grande part de la production totale de la filière, et, dans la mesure où ils s'appuient sur des *images de marque* fortes, il est logique qu'ils servent de *vitrine* à la profession. Cela ne doit cependant pas occulter le fait que le système d'acteurs qui constitue actuellement la filière promoteur francilienne, et *a fortiori* la filière promoteur nationale, s'appuie sur une véritable constellation de promoteurs à la production (très) faible ou moyenne et à la durée de vie généralement (très) courte. Cela nous amène à notre deuxième point, qui vise à insister, dans la continuité de l'article des *Échos*, sur le fait que les plus grands promoteurs, dont les activités peuvent apparaître comme pérennes, ont souvent eux aussi une histoire mouvementée et connaissent des évolutions fortes dans leurs orientations stratégiques.

Nous avons proposé, dans le chapitre précédent, une approche globale de la filière promoteur à l'échelle de l'Île-de-France. Ce travail nous a fourni les éléments contextuels nécessaires pour appréhender les dynamiques individuelles des promoteurs. En effet, il ne faut pas perdre de vue la dimension fortement *systémique* du fonctionnement de la filière : le mécanisme d'allocation en *cascade* de la ressource foncière, conséquence du caractère intrinsèquement *exclusif* de ce facteur de production, rend *de facto* les activités des promoteurs fortement inter-dépendantes. Les options prises par un / des promoteurs réduisent nécessairement le champ de possibilité des autres acteurs du secteur. Cela étant dit, l'enjeu de ce chapitre est d'aller au-delà d'une appréhension globale des activités de la filière promoteur pour proposer des analyses davantage centrées sur les différents acteurs du secteur et leurs stratégies individuelles. Nous revenons, pour commencer, sur certaines des grandes caractéristiques de la filière promoteur francilienne abordée sous l'angle de ses acteurs (durée d'activité, production moyenne, nombre d'acteurs en activité, etc.) (6.1). Puis, nous présentons les résultats d'une classification multivariée portant sur l'ensemble des promoteurs recensés dans notre base, le but étant d'identifier de grandes types de promoteurs suivant les

1 Les Echos du 20 Juin 2002, article de D. Arnaud (http://www.lesechos.fr/20/06/2002/LesEchos/18679-114-ECH_le-palmares-des-promoteurs.htm).

stratégies spatiales privilégiées par ces derniers (6.2). Enfin, nous nous focalisons sur les plus grands groupes de promotion franciliens pour étudier, dans une perspective dynamique, leurs orientations stratégiques successives en termes de choix de localisations (6.3).

6.1 Descriptif du système d'acteurs de la promotion privée en Île-de-France

Les promoteurs privés stables et à la production importante, considérés par rapport à l'ensemble des acteurs du secteur, constituent l'exception plutôt que la règle. Les données GRECAM fournissent, en effet, le portrait d'un secteur de la promotion privée au système d'acteurs extrêmement émietté, dominé numériquement par des sociétés à la production et à la durée d'activité effective extrêmement faibles. L'analyse met ainsi au jour un secteur marqué par une recomposition et un renouvellement continu de ses acteurs. Il s'agit donc de dépasser l'image d'un secteur à la base productive globalement stable sur longue durée – représentation véhiculée, par exemple, par la FPI² lorsqu'elle définit le promoteur comme un « professionnel, (qui) agit dans le cadre d'une organisation permanente, contrairement aux personnes physiques, maîtres d'ouvrage occasionnels. »

Durée d'activité des groupes de promotion

La durée totale d'activité d'un promoteur privé se mesure, à travers la base GRECAM, comme le nombre de semestres écoulés entre sa première et de sa dernière opération en fin de commercialisation. On suppose donc nécessairement qu'un promoteur qui n'a plus d'opérations recensées à partir d'une certaine période a cessé ses activités de production de logements en Île-de-France. Pour dater cette *disparition* du promoteur de la base GRECAM, on utilise le semestre correspondant à sa dernière opération recensée. Cet indicateur ne présage bien entendu en rien de l'éventuel devenir du promoteur concerné. On peut tout à fait imaginer un promoteur se retirant de la production de logements conventionnels en faveur d'autres types de produits immobiliers (bureaux, immobilier commercial, de loisir, etc.). De même, un promoteur peut décider de concentrer ses activités en-dehors de l'Île-de-France après y avoir été actif ; un promoteur *provincial* peut, par exemple, tout à fait ne produire que quelques opérations en région parisienne, si des opportunités se présentent, sans chercher pour cela nécessairement à s'implanter définitivement sur le marché francilien.

On attribue par convention une durée d'activité de 1 semestre à un promoteur qui n'a eu qu'une opération recensée dans la base GRECAM, et qui n'a donc été actif, par définition, qu'au cours d'un seul semestre. Un promoteur qui aura achevé la commercialisation de deux opérations au cours de deux semestres successifs se verra attribuer une durée d'activité de 2 semestres. Plus largement, un promoteur dont une première opération se sera achevée au cours d'un semestre t , et dont la dernière opération se sera achevée au semestre $t+5$, se verra attribuer une durée d'activité de

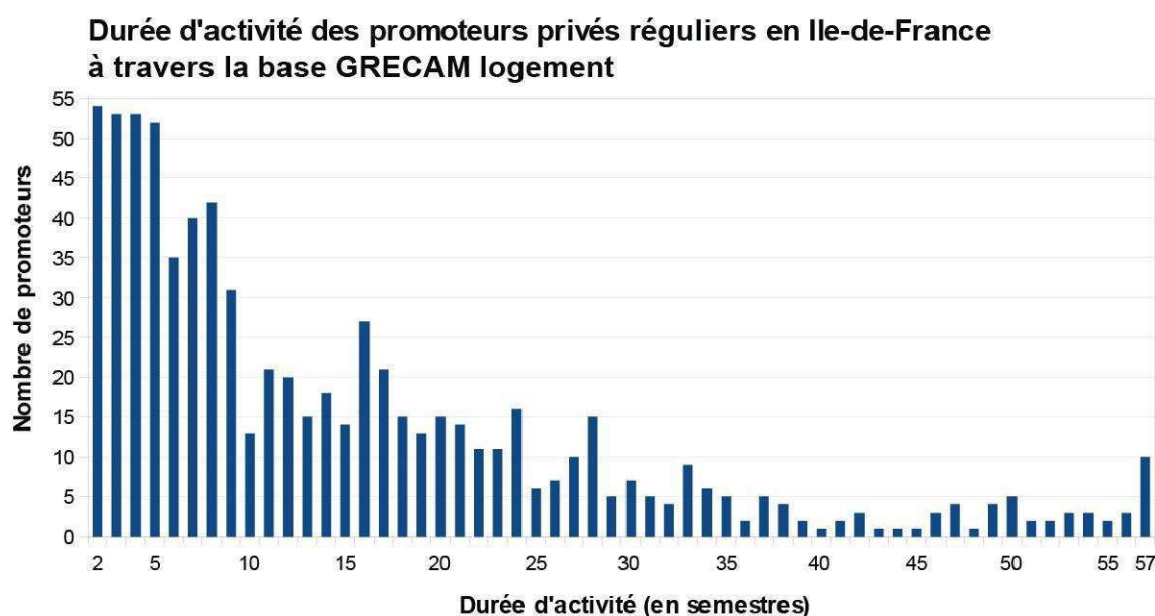
2 Fédération des promoteurs immobiliers.

6 semestres, etc. La durée d'activité maximum théorique pour notre période de travail est de 57 semestres au total. Pour une durée d'activité de n semestres, il ne faut donc pas entendre n semestres **achevés** ou **complets**, mais bien une durée d'activité **maximum théorique** de n semestres (ou encore n semestres ramenés au rythme de parution des recueils GRECAM).

Un tel indicateur est forcément relatif aux bornes temporelles de notre période d'étude (du 2^e semestre 1984 au 2^e semestre 2012). Il doit donc être manié avec précaution dans le cas de promoteurs actifs à des dates proches du début ou de la fin de cette dernière. En effet, un groupe de promotion créé, par exemple, en 2010 aura mécaniquement une durée d'activité inférieure ou égale à trois ans (2010, 2011 et 2012). De même, un groupe de promotion qui aura été actif tout au long des années 1970 mais dont la dernière opération date de 1985 se verra attribuer une très faible durée de vie. Il est d'autant plus important de garder ces limites à l'esprit dans le cas d'acteurs comme les promoteurs dont les produits demandent souvent une très longue période de production et un délai important pour regrouper les financements nécessaires. Ainsi, il n'est pas rare, dans le cas de promoteurs à la production faible et occasionnelle, que des années s'écoulent entre deux opérations.

Le résultat principal qui ressort de l'étude des durées d'activité est que, sur les 1958 organismes de promotion recensés à travers la base GRECAM entre 1984 et 2012, 1211 (soit 62% du total) n'ont été actifs en tout et pour tout qu'un seul semestre. Et même en faisant abstraction de ces promoteurs que l'on qualifiera de *ponctuels*, pour nous focaliser uniquement sur les promoteurs *réguliers*³, on constate que la distribution des promoteurs privés en fonction de leur durée d'activité demeure toujours fortement dissymétrique à gauche (**cf. Fig. 6-1**).

Figure 6-1 :



3 C'est-à-dire ayant été actifs au moins 2 semestres entre 1984 et 2012. Cette distinction pratique n'implique cependant pas nécessairement, à nos yeux, une véritable différence de nature entre promoteurs *ponctuels* et *réguliers*. Des durées d'activité de 1 ou de 2 semestres demeurent pareillement très courtes !

La moitié des promoteurs *réguliers* ont ainsi eu une durée d'activité inférieure ou égale à 10 semestres. Seuls 14 promoteurs ont finalement été actifs au moins 55 semestre (**cf. Fig 6-2**), 28 au moins 50 semestres. Si on retrouve parmi ces derniers la plupart des plus grands promoteurs français (Bouygues immobilier, Nexity, Kaufman & Broad, etc.), on note également la présence de nombreux acteurs à la production beaucoup plus limitée.

Figure 6-2 : Les promoteurs dont la durée d'activité a été égale ou supérieure à 55 semestres sur notre période d'étude, dans l'ordre décroissant du nombre de logements produits

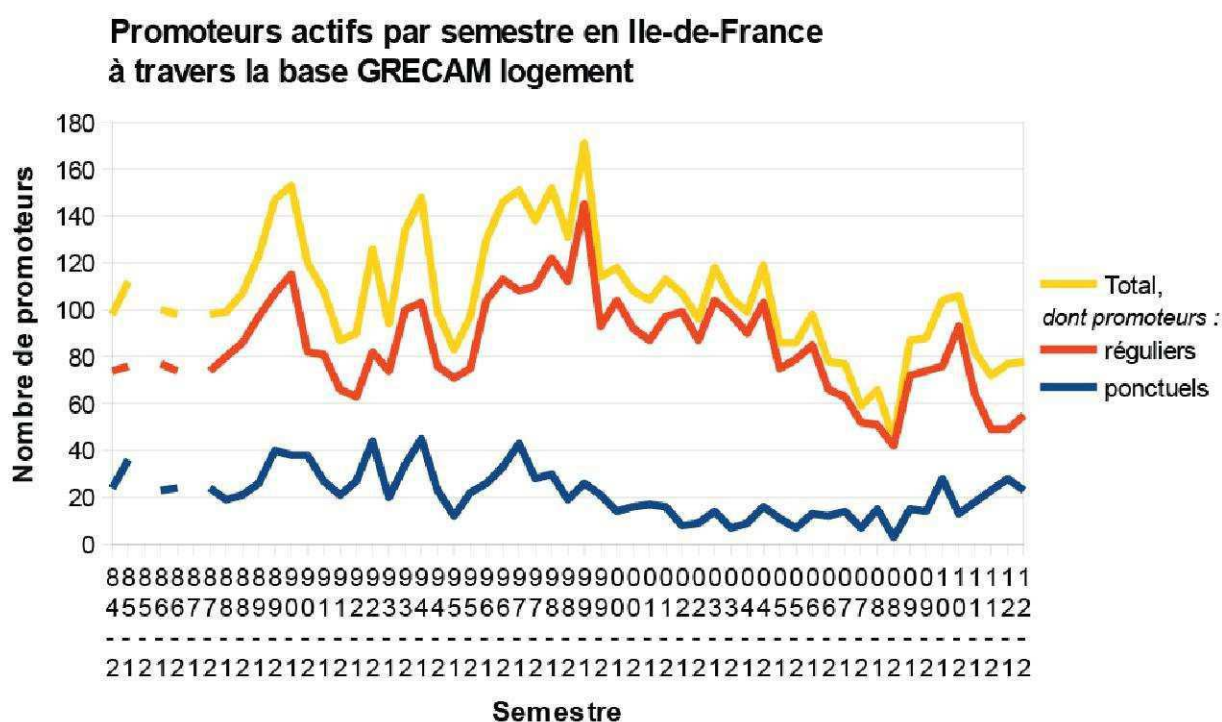
	Groupe de promotion	Production 1984-2012
1	BOUYGUES IMMOBILIER	50 578 log. / 1 133 op. (68% log. Col.)*
2	KAUFMAN & BROAD	35 050 log. / 766 op. (53% log. col.)
3	NEXITY	34 111 log. / 444 op. (78% log. col.)
4	ICADE	20 346 log. / 305 op. (85% log. col.)
5	LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	19 038 log. / 324 op. (68% log. col.)
6	PROMOGIM	16 398 log. / 296 op. (84% log. col.)
7	BNP PARIBAS IMMOBILIER RÉSIDENTIEL	12 908 log. / 169 op. (94% log. col.)
8	ARC PROMOTION	11 877 log. / 203 op. (85% log. col.)
9	ARCADE	6 922 log. / 147 op. (79% log. Col.)
10	SOGEFROM	6 192 log. / 133 op. (92% log. col.)
11	SEFRI	3 179 log. / 45 op. (80% log. col.)
12	NACARAT (GROUPE RABOT DUTILLEUL)	2 313 log. / 62 op. (69% log. col.)
13	EUROPEAN HOMES	1 769 log. / 45 op. (48% log. col.)
14	PATRIGNANI PROMOTION	666 log. / 26 op. (100% log. col.)

* Lecture : Le groupe Bouygues immobilier a produit 50 578 logements (en 1 133 opérations) sur l'intégralité de notre période d'étude, dont 68 % de logements collectifs.

Nombre de promoteurs en activité

Au-delà de ce constat d'une domination numérique de promoteurs à la durée de vie extrêmement courte, les possibilités qu'offre la base GRECAM en termes de datation des opérations de chaque promoteur permettent également d'évaluer le nombre de promoteurs en activité chaque semestre en Île-de-France. Est considéré comme *actif* au cours d'un semestre un promoteur avec au moins 1 opération en fin de commercialisation à cette période (cf. Fig. 6-3).

Figure 6-3 :



On note tout d'abord que les évolutions cycliques des niveaux de production du secteur, observées précédemment, se traduisent également par des variations du nombre de promoteurs en activité. L'augmentation corrélative du nombre de promoteurs actifs avec l'augmentation de la production résulte en fait de la conjugaison de deux effets : d'une part, l'accélération de la vitesse des ventes propre aux phases hautes du marché immobilier augmente les chances, tant pour ces nouvelles opérations que pour les opérations pré-existantes, de voir leur commercialisation rapidement achevées et donc de voir leurs promoteurs recensés à ce titre dans la base GRECAM. D'autre part, un marché dynamique encourage, par un effet d'opportunisme, une augmentation du nombre de nouvelles opérations commercialisées. Mais au-delà des variations proprement conjoncturelles, une rupture semble avoir lieu au tournant des années 2000 : la tendance avait été auparavant globalement à la hausse, avec des pics très prononcés au-delà de 140 promoteurs en activité le même semestre, croissance qui atteint son apogée lors de la phase haute de la fin des années 1990. Mais la dynamique semble ensuite s'inverser avec une tendance à la stagnation, puis à

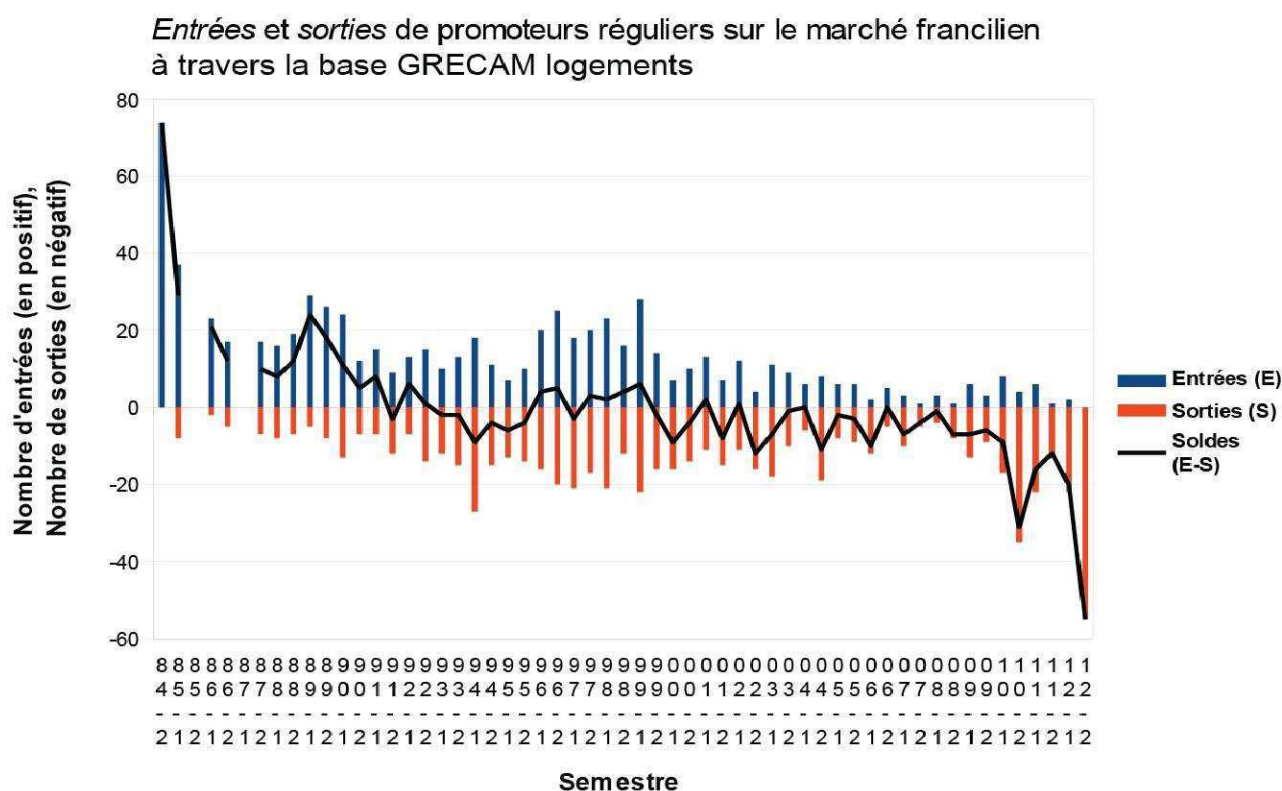
la décroissance, jusqu'à la crise des années 2006-2008 qui représente un point bas historique, avec des semestres à moins de 60 promoteurs en activité.

Parmi les promoteurs actifs, la distinction que l'on peut effectuer une nouvelle fois entre promoteurs *ponctuels* et promoteurs *réguliers* permet de tempérer quelque peu les données présentées précédemment à l'échelle de l'ensemble de la période. Si les promoteurs ponctuels représentent bien plus de 60 % du total des promoteurs recensés, leur part dans les promoteurs actifs, ramenée au semestre, s'avère bien moins importante : elle oscille entre 20 et 30 % en début de période, avant de décliner à partir de décliner dans la 2^e moitié des années 1990 et jusqu'à début des années 2000. Elle repart ensuite à la hausse en fin de période.

Flux d'entrées et de sorties de promoteurs du marché francilien

Comme la grande majorité des secteurs économiques, le secteur de la promotion privée francilien se caractérise, à chaque semestre et sur l'ensemble de la période, par des flux continus et concomitants d'apparitions et de disparitions de promoteurs. Cela soulève la question des modalités de renouvellement des acteurs du secteur. Les données GRECAM permettent de l'aborder à travers le calcul du nombre semestriels d'*entrées* et de *sorties* de promoteurs sur le marché francilien. On se focalise uniquement sur les promoteurs *réguliers* dans la mesure où, pour les promoteurs *ponctuels*, le semestre d'apparition est, par définition, aussi le semestre de fin d'activité (cf. Fig. 6-4).

Figure 6-4 :



On constate tout d'abord que la phase haute de la fin des années 1980 a été une période *a priori*⁴ clairement excédentaire, avec un nombre de créations d'organismes de promotion nettement supérieur au nombre de disparitions. Le solde entrées-sorties est ensuite plus équilibré au cours des années 1990. Mais alors que la phase basse 1990-1995 avait été globalement déficitaire, la phase haute 1996-2000 a été de nouveau excédentaire, bien que dans une bien moindre mesure qu'au cours de la précédente phase d'expansion. La période 1996-2000 correspond en fait surtout à une intensification parallèle des flux d'entrées et de sorties. Le tournant des années 2000, en adéquation avec le constat fait précédemment au sujet du nombre de promoteurs en activité, correspond par contre à un ralentissement dans l'absolu du niveau de ces flux ; cette diminution se fait surtout au détriment des entrées, le solde devenant alors déficitaire jusqu'à la fin de notre période d'étude. La barre des 10 nouvelles entrées par semestre n'est ainsi plus dépassée à partir de 2004. Les promoteurs *ponctuels* connaissant en parallèle une baisse similaire au cours des années 2000, on ne saurait expliquer efficacement cette tendance par une baisse généralisée de la durée d'activité des promoteurs entrants. Tout semble donc indiquer l'existence de barrières à l'entrée plus importantes pour les nouveaux promoteurs potentiels à partir des années 2000 en Île-de-France. Les principaux éléments explicatifs en sont : une tendance à la saturation du marché à la suite du boom de l'activité des promoteurs dans la deuxième moitié des années 1990 ; la très forte hausse des prix immobiliers qui s'en est suivie, synonyme notamment de coûts de portage foncier plus importants pour les promoteurs ; ainsi que des exigences accrues des banques dans le financement des opérations.

Pérennité des promoteurs entrant sur le marché francilien

Ces flux d'entrées et de sorties, qui concernent en premier lieu les plus petits promoteurs (à la durée d'activité et à la production faible), sous-tendent un renouvellement continu du système d'acteurs de la promotion privée en Île-de-France. Il est cependant intéressant de prolonger le raisonnement en se penchant sur la question de la *pérennité* des nouveaux acteurs entrants sur le marché, c'est-à-dire la part d'entre eux qui va réussir à maintenir ses activités au-delà d'une période donnée. Le mode de calcul de la pérennité diffère légèrement de celui de la durée d'activité exposé plus haut. Par exemple, un promoteur entré à un semestre donné sur le marché francilien sera qualifié par nous de pérenne à un an uniquement si une année (deux semestres) **révolue** s'est écoulée entre sa date d'apparition et sa date de disparition. Cela signifie concrètement qu'un promoteur apparu au premier semestre 1995, pour être considéré pérenne à un an, devra être encore en activité trois semestres plus tard, c'est-à-dire au deuxième semestre 1996, et non deux semestres comme pourrait le suggérer une première intuition. En effet, le seul moyen, avec une périodisation au semestre, d'être mathématiquement certain que la période voulue s'est bien écoulée entre deux opérations d'un même promoteur est d'intercaler purement et simplement la durée voulue entre leurs deux dates. Le même raisonnement s'applique pour des pérennités considérées sur des périodes plus longues. Bien sûr, le calcul de pérennité ne peut s'appliquer pour un promoteur donné que si ce dernier est apparu à un semestre suffisamment ancien pour que le calcul ait un sens : par exemple,

4 Encore une fois, les chiffres des tous premiers semestres ne doivent pas être pris en considération dans la mesure où ils sont mécaniquement sur-estimés étant donné le mode de construction des données.

un promoteur apparu en 2010 ne pourra pas être pérenne à 8 ans si la période étudiée s'arrête à 2012. C'est d'ailleurs l'un des principaux avantages du calcul de *pérennité* par rapport au simple calcul de la *durée d'activité* d'un promoteur que de ne pas être sujet au biais que constituent les bornes de la période d'étude choisie.

La pérennité des nouveaux organismes de promotion entrant sur le marché va varier de façon marquée en fonction de leur semestre d'apparition et donc de la conjoncture immobilière francilienne (cf. Fig. 6-5). La part des promoteurs pérennes à 1, 4 et 8 ans⁵ va en décroissant au cours de la phase basse de la première moitié des années 1990, avant de repartir fortement à la hausse *grosso modo* entre 1996 et 2003. Au début des années 2000, plus de 40 % des nouveaux promoteurs sont pérennes à un an, contre seulement 20 % environ en 1995. Mais la tendance s'inverse ensuite jusqu'à la crise de 2006-08, ce qui vient confirmer une difficulté grandissante, pour les nouveaux promoteurs, à s'insérer durablement sur le marché francilien.

Production des groupes de promotion

La dispersion observée pour les différents groupes de promotion au niveau de leurs durées d'activité se traduit, fort logiquement, par une dispersion globalement similaire en ce qui concerne leurs niveaux de production en nombre d'opérations et de logements vendus⁶ (cf. Fig. 6-6). Les promoteurs d'une seule opération⁷, au nombre de 1161, représentent ainsi 59 % de l'ensemble des promoteurs, ceux en ayant produit cinq ou moins 86 %. À l'inverse, seuls 81 promoteurs (soit environ 4 % de l'ensemble des groupes de promotion) ont dépassé, sur la période 1984-2012, la barre des 20 opérations produites, seulement 30 promoteurs celle des 50 opérations. Mais ces 81 groupes de promotion à plus de 20 opérations représentent à eux seuls plus de 62 % des opérations et plus de 75 % des logements produits entre 1984 et 2012 – dont respectivement 48 % et 62 % pour les 30 plus grands d'entre eux. À l'émiettement du système d'acteurs de la promotion privée francilienne correspond donc, dans le même temps, une situation de très forte concentration de la production au profit des plus grands acteurs du marché.

5 Le choix de ces pas temporels pour la présentation des résultats s'appuie notamment sur les résultats précédents relatifs à la durée d'activité des promoteurs (cf. Fig. 6-1). Pour commencer, étant donné la très forte part de promoteurs à la durée d'activité très faible, on choisit un pas d'un an (qui correspond à une durée d'activité d'au moins 4 semestres), durabilité qui, comme nous l'avons vu, n'est pas négligeable pour le secteur. On choisit ensuite un pas de 4 ans (soit une durée d'activité d'au moins 10 semestres) dans la mesure où l'on constate une rupture nette sur la figure 6-1 entre 9 et 10 semestres d'activité. Enfin, le choix d'un pas de 8 ans ne renvoie pas, pour sa part, à une rupture particulière en termes de durée d'activité, mais se justifie avant tout par des critères pratiques : un pas sur assez longue période, qui se distingue bien des courbes précédentes, et permet tout de même de couvrir une partie importante de la période 1984-2012).

6 Ces indicateurs sont ceux auxquels nous faisons ici implicitement référence à chaque fois que nous évoquons la *taille* d'un organisme de promotion (par exemple, lorsque nous parlons de *petits*, de *grands* promoteurs, etc.).

7 Ces promoteurs d'une unique opération sont nécessairement des *promoteurs ponctuels*, selon la définition donnée plus haut, et constitue la grande majorité des promoteurs de cette catégorie. L'inverse n'est, par contre, pas systématiquement vrai : un faible nombre des *promoteurs ponctuels* recensés ont réalisé plus d'une opération en un seul semestre (deux dans la plupart des cas, trois de façon très exceptionnelle). Tout promoteur de notre base avec au moins quatre opérations réalisées est donc un nécessairement un *promoteur régulier*.

Figure 6-5 :

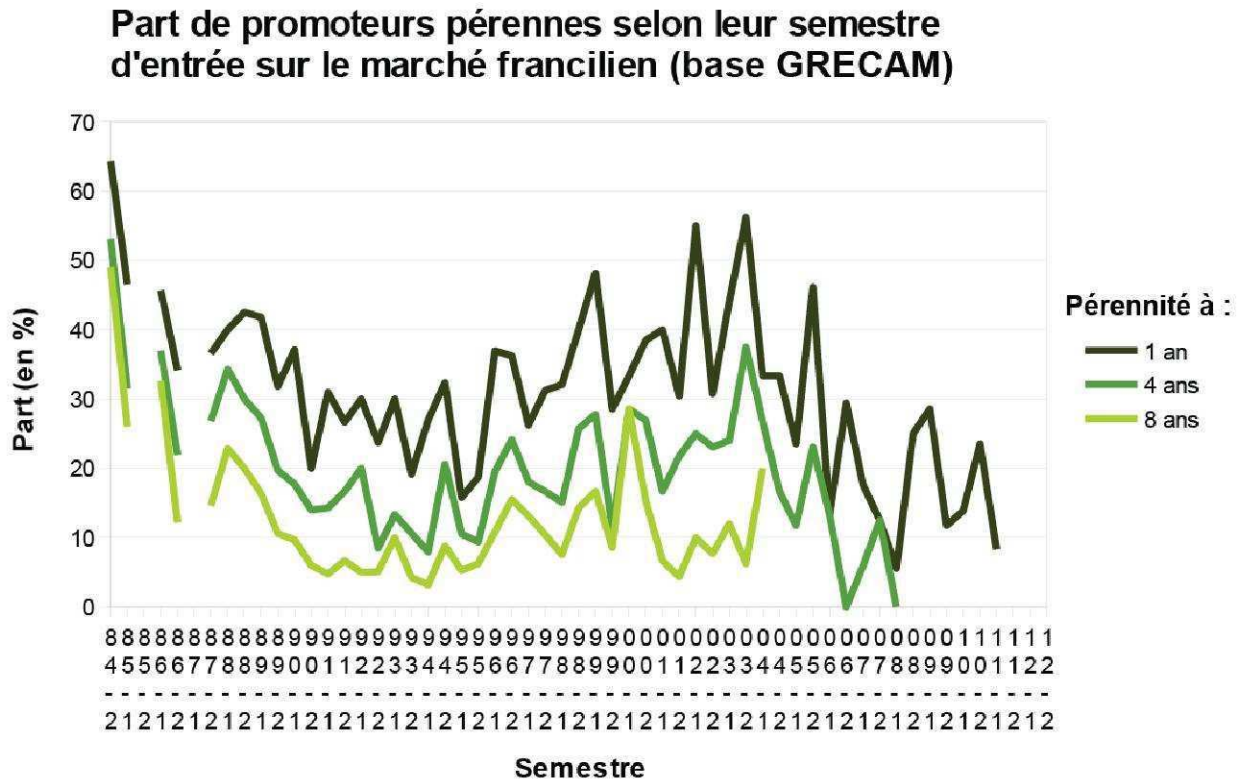
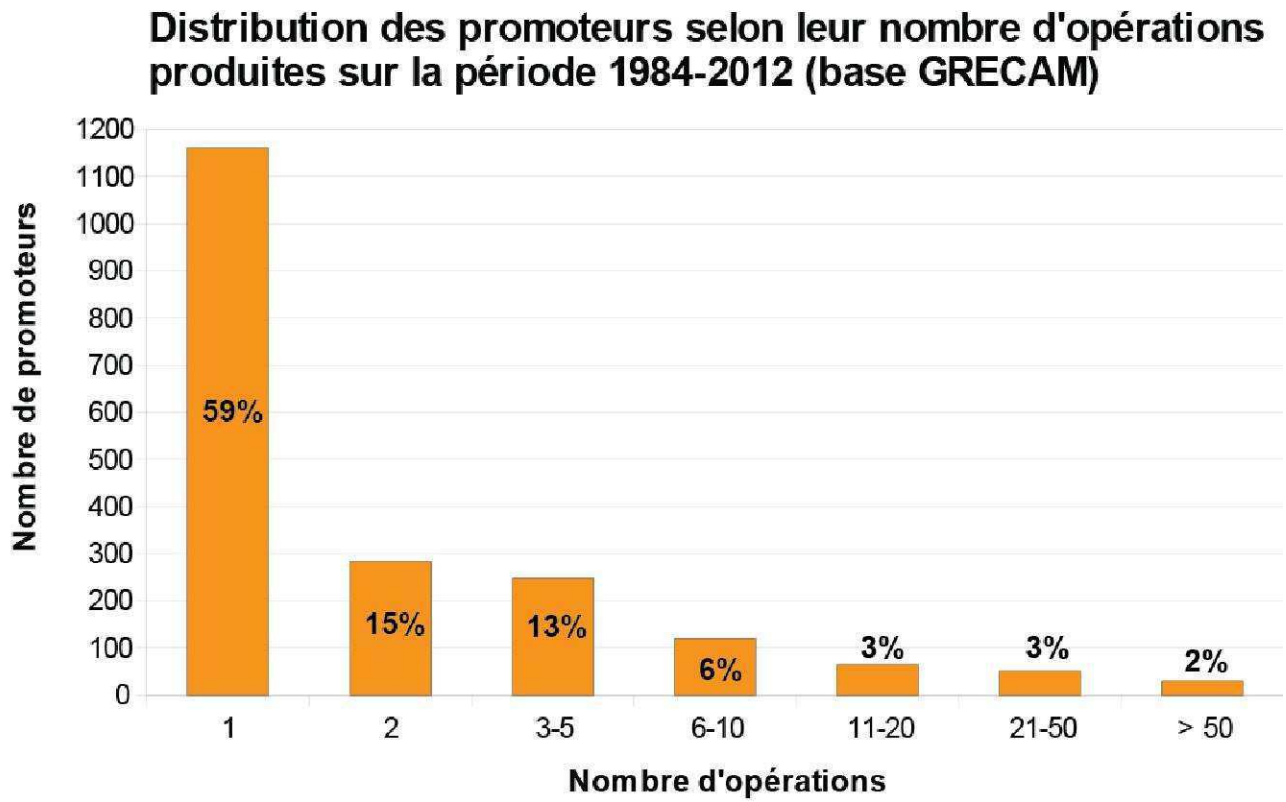
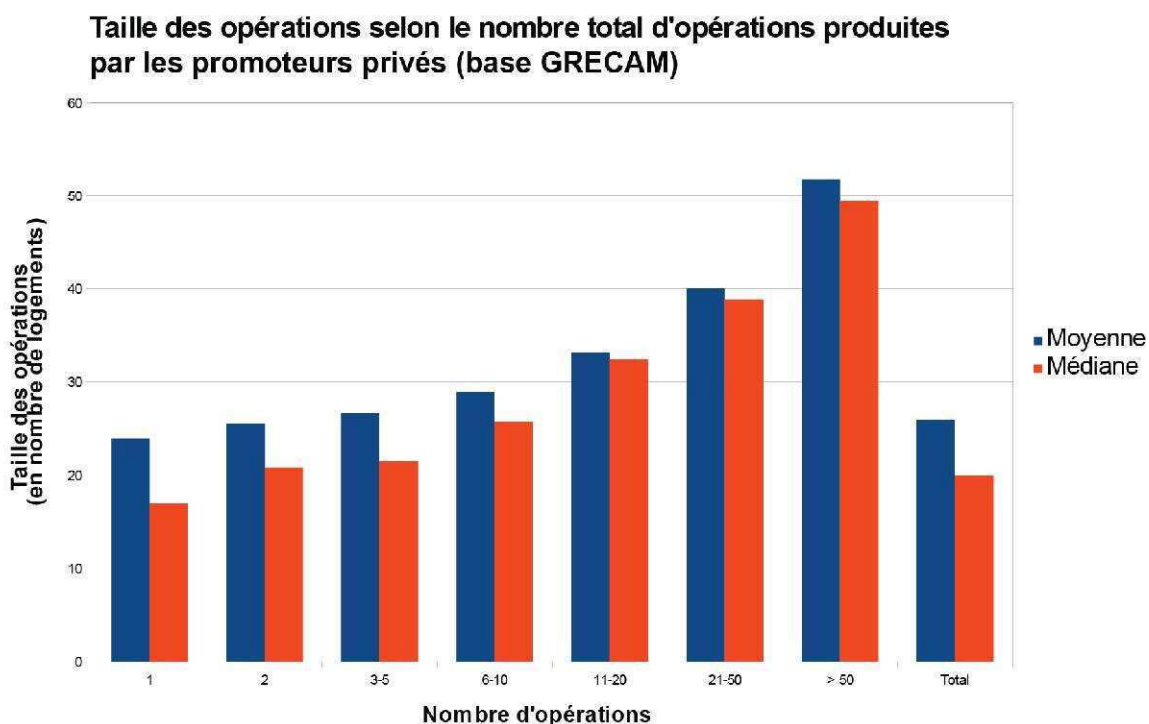


Figure 6-6 :



Cette concentration de la production au profit des plus grands acteurs du secteur se voit renforcée, comme le laissent deviner les écarts observés entre parts des opérations et parts des logements, par la taille moyenne des opérations, qui tend globalement à augmenter, pour un promoteur, avec l'augmentation de son niveau de production (cf. Fig. 6-7).

Figure 6-7 :



Cette *dualité* de la promotion privée française entre très petits et grands promoteurs a déjà été soulignée à de nombreuses reprises. On peut citer, entre autres, Lescure (1983), Topalov (1987), Granelle (1998) ou encore Lorrain (2002). Une telle représentation appelle cependant à être quelque peu tempérée. Il existe incontestablement, à côté des *poids lourds* du secteur, des promoteurs de taille moyenne. Il ne faut pas non plus tomber dans une illusion *nominaliste* en associant les *grands* et les *petits* promoteurs à des ensembles indistinctement homogènes. Nous avons essayé de montrer, par nos analyses des durées d'activité et de la pérennité des entreprises de promotion, qu'une durée d'activité en apparence courte comme 6 semestres n'était pas négligeable dans un secteur marqué par une part importante de *promoteurs d'une seule opération* et de *promoteurs ponctuels*.

Une concentration de la production qui va en s'accroissant au cours des années 2000

On peut compléter les analyses précédentes en cherchant à savoir, dans une perspective dynamique, si la concentration de la production de la filière est allée, oui ou non, en s'accroissant au cours de la période étudiée. La méthode la plus adaptée pour répondre à cette question consiste à

comparer, pour différentes sous-périodes, l'indice de Gini⁸ relatif à la distribution de la production de la filière promoteur, en opérations et logements, entre les différents organismes de promotion regroupés en classes de taille. Pour ces dernières, nous reprenons les mêmes que celles utilisées pour les figures 6-6 et 6-7 (cf. Fig. 6-8).

Figure 6-8: La concentration de la production de la filière promoteur à travers les évolutions de l'indice de Gini.

Indices de Gini selon la distribution des :	1984-1989	1990-1995	1996-2000	2001-2006	2007-2012
- Logements	0,75	0,73	0,76	0,83	0,82
- Opérations	0,67	0,60	0,65	0,72	0,72

Conséquence de la taille des opérations qui croît avec le niveau de production des promoteurs, la distribution globale apparaît plus inégale si l'on considère les logements plutôt que les opérations. Les principaux résultats n'en demeurent pas moins les mêmes : après avoir connu une baisse lors de la phase basse du cycle immobilier de 1990-1995 – légère si l'on considère les logements, plus prononcée pour les opérations –, l'indice de Gini, et donc l'inégalité de distribution de la production totale entre promoteurs, repart à la hausse à partir de la période 1996-2000. Elle atteint son point haut lors de la période 2001-2006 avant de se stabiliser en 2007-2012. Cette évolution s'explique avant tout par un véritable décollage de la part des plus grands promoteurs (ceux ayant produit plus de 50 opérations par sous-période), enclenché pendant la phase haute de 1996-2000 mais qui prend toute son ampleur au début des années 2000. Tandis que les promoteurs de cette catégorie étaient cinq entre 1984 et 1989, pour 27 % du total des logements produits, ils sont neuf sur la période 2001-2006 et concentrent désormais 54 % des logements produits.

Les analyses qui précèdent portent exclusivement sur des variables qui décrivent directement les différents groupes de promotion (durée d'activité, pérennité, niveaux de production). Ces variables sont propres aux promoteurs et peuvent être qualifiées à ce titre de variables *attributs*. Elles peuvent être considérées en faisant totalement abstraction de la dimension spatiale de leurs

8 L'indice de Gini est l'indicateur le plus répandu (notamment en géographie) pour étudier des inégalités de distribution au sein d'une population statistique. Son principe consiste à évaluer l'écart entre une distribution réelle inégalitaire, représentée géométriquement par une courbe dite de *Lorenz*, et une distribution parfaitement égalitaire idéale, représentée géométriquement par une bissectrice. L'indice de Gini varie entre 0 (égalité parfaite) et 1 (inégalité totale). L'indice de Gini, dans le cas d'une distribution connue par classes (et non sous la forme d'une fonction continue) se calcule au moyen de la formule dite de *Brown*. Pour une présentation plus détaillée de l'indice de Gini, je renvoie notamment aux cours de statistique en ligne du géographe C. Grasland (http://grasland.script.univ-paris-diderot.fr/go251/go251_2/go251_2.html). D'autres indicateurs proches (indices d'Hoover, d'Atkinson...) ont été développés, avant tout par des économistes, afin d'étudier les inégalités salariales, ou plus largement la distribution inégale des richesses au sein d'une population ; ces derniers indicateurs sont cependant d'un emploi plus difficile en dehors de leur champ d'origine dans la mesure où ils s'appuient sur des hypothèses *redistributrices*, relatives à la maximisation du bien-être social global. Pertinentes dans le cas de la distribution des richesses, ces hypothèses n'ont par contre pas vraiment de sens pour l'étude de la promotion privée.

activités. Si l'on cherche par contre à aborder les promoteurs au travers de leurs *stratégies spatiales*, il faut recourir à des variables *contextuelles*, qui portent alors sur des caractéristiques propres aux communes dans lesquelles ceux-ci interviennent. Cela concerne en particulier des variables révélatrices des principales différenciations socio-économiques qui structurent le marché immobilier francilien (**cf. chapitre 3**). Alors que le chapitre précédent portait sur les dynamiques géographiques de l'ensemble de la filière promoteur, il s'agit donc désormais d'introduire de la différenciation entre les groupes de promotion. Dans un premier temps, nous essaierons d'identifier, parmi l'ensemble des promoteurs recensés, de grandes classes relativement homogènes, en fonction des stratégies spatiales déployées. Cela passera par la réalisation d'une typologie multivariée (**6.2**).

La structure même de notre base de données (et par extension du secteur de la promotion privée) pose cependant des questions méthodologiques : quid des grandes différences de niveaux de production entre promoteurs ? De même, quid des différences de durées d'activité ? En effet, il n'est envisageable de chercher à avoir une vision longitudinale de l'évolution d'un promoteur que si sa durée d'activité a été suffisamment importante. Ces éléments nous amènent à aborder plus précisément, dans un second temps, les plus grands promoteurs franciliens et leurs stratégies (**6.3**).

6.2 Typologie des promoteurs privés en activité sur le marché francilien selon leurs choix de localisation

Nous revenons, pour débiter, sur certaines des tentatives de classification des promoteurs privés qui ont été proposées jusqu'ici (**6.2.1**). Nous exposons ensuite les principes théoriques et méthodologiques de notre typologie multivariée des promoteurs privés (**6.2.2**). Pour finir, nous en présentons les principaux résultats (**6.2.3**).

6.2.1 Les typologies existantes sur les promoteurs

Les typologies de C. Topalov

L'essai de typologie le plus célèbre sur les promoteurs privés est sans conteste à mettre au crédit de C. Topalov dans son ouvrage de 1974. Il y propose plusieurs classifications qualitatives fondées sur l'étude de la structure interne des groupes de promotion privés. Il distingue pour commencer *promoteurs indépendants*, *promoteurs filiales*, et *promoteurs sous-contrôle*. Ces distinctions s'appuient sur les sources de financement des différents promoteurs et reflètent la distinction que fait C. Topalov entre capital patrimonial et capital financier : tandis que les *promoteurs indépendants* s'appuient avant tout sur du capital patrimonial (issu du patrimoine d'une ou plusieurs personnes physiques), les autres types de promoteurs sont soit directement des extensions d'institutions financières (en particulier des organismes bancaires, donc des *personnes morales*), soit des promoteurs *sous-contrôle*, c'est-à-dire dépendants pour leurs activités de la

mobilisation d'un capital financier.

Cette première typologie se combine à une seconde, établie en fonction des activités (des *fonctions*) que ces groupes de promotion privés exercent, ou non, en dehors de leur activité de promotion à proprement parler. Cela amène l'auteur à distinguer cinq types de promoteurs :

- les *agences* (immobilières⁹)-*promoteurs*
- les *entrepreneurs* (de BTP)-*promoteurs*
- les *techniciens-promoteurs*. Cette étiquette désigne en particulier les architectes et les bureaux d'études techniques.
- les promoteurs affiliés à un organisme financier, avec deux sous-types : les *financiers-promoteurs* et les *filiales bancaires coordinatrices*. La principale différence entre les deux sous-types consiste dans le caractère régulier (*financiers-promoteurs*) ou occasionnel (*filiales bancaires coordinatrices*) de leur activité de promotion. Dans le premier cas, le promoteur dispose d'un capital propre donné et donc d'une certaine autonomie dans ses choix ; à l'inverse, dans le second cas, la maison-mère bancaire du promoteur n'investit qu'au coup-par-coup dans sa filiale de promotion.
- enfin, les *outsiders-coordonateurs*. Sous cette appellation un peu complexe, C. Topalov désigne en fait tous les promoteurs *purs*, c'est-à-dire ceux dont l'activité de promotion est *l'activité exclusive*. Le terme de *coordonateurs* renvoie au rôle de coordination qu'exerce le promoteur vis-à-vis des autres fonctions et acteurs de la production immobilière.

La démarche typologique de C. Topalov, dans son livre de 1974, est fondamentalement *qualitative* et *déductive* : *qualitative*, car elle ne s'appuie pas directement, dans sa conception, sur les données quantitatives que l'auteur mobilise par ailleurs ; *déductive*, car tous les résultats statistiques et cartographiques proposés dans la suite de l'ouvrage s'appuieront sur cette typologie posée *a priori*. Ces derniers sont ainsi systématiquement ventilés par grands types de promoteurs.

On a vu précédemment que C. Topalov posait l'hypothèse majeure selon laquelle les stratégies foncières et immobilières des promoteurs seraient très fortement déterminées par la provenance et la quantité des capitaux mobilisés pour leurs opérations. Si l'enjeu de la première typologie, distinguant promoteurs indépendants, sous-contrôle et filiales d'organismes financiers, apparaît alors clairement, le lien à la deuxième typologie peut par contre sembler plus lâche. Cette dernière semble en fait s'appuyer théoriquement sur une minimisation systématique de la capacité de l'activité de promotion à générer, de façon autonome, ses logiques et contraintes de fonctionnement¹⁰. La fonction de promotion, telle que la conçoit C. Topalov au tournant des années

9 C'est nous qui complétons au besoin entre parenthèses pour rendre certaines catégories plus intelligibles.

10 « Dans de telles conditions, peut-on dire que la fonction de promotion est exercée selon une logique propre, susceptible de rendre compte des comportements constatés ? [...] La seule exigence fonctionnelle [de la fonction de promotion] est donc le plein emploi de la capacité de gestion [...] Même si cette exigence fonctionnelle existe, elle semble ne pas déterminer le contenu de l'activité du promoteur : celui-ci ne peut être rendu intelligible que par l'analyse des formes d'articulation de la fonction de promotion avec les autres fonctions. » [Topalov, 1974, p.107]

1970, est avant tout destinée, à travers son rôle de *coordination* des autres fonctions à *fluidifier* la chaîne de production immobilière, et donc, par extension, à faciliter l'investissement des capitaux sur les marchés du logement. L'activité de promotion n'est jamais intelligible par elle-même. Dans un groupe de promotion diversifié, les stratégies foncières et immobilières s'expliquent en premier lieu par la *fonction dominante* du groupe qui n'est, par hypothèse de l'auteur, jamais la fonction de promotion. Même dans le cas d'un promoteur *pur* où l'activité de promotion est exclusive, ses stratégies foncières et immobilières s'expliqueront avant tout par la *fonction de financement* et ses logiques extérieures au processus de production immobilière.

La typologie proposée par C. Topalov entend refléter l'état de la filière promoteur entre 1957 et 1967, c'est-à-dire à ses débuts, à un moment où la profession de promoteur privé était en train de se structurer¹¹. Une typologie fondée sur l'articulation des fonctions au sein des groupes de promotion pouvait être pertinente dans un contexte où les promoteurs privés étaient souvent issus en ligne droite de professions immobilières préexistantes. Il serait, par contre, anachronique de chercher à plaquer *a priori* les typologies de C. Topalov sur la filière promoteur actuelle. Mais même en remettant ces typologies dans leur contexte, il est possible de discuter leur caractère *explicatif*. Il ne fait ainsi guère de doute que les capacités financières d'un promoteur vont jouer un rôle important dans l'élaboration de ses stratégies, de son niveau de production, et dans la définition de sa marge d'action sur les marchés immobiliers. On peut néanmoins se demander si une distinction comme celle entre *techniciens-promoteurs* et *agences-promoteurs* est vraiment susceptible de déboucher sur des différences substantielles et systématiques en termes de stratégies foncières et immobilières. C. Topalov, dans son travail de 1974, minimise, de façon assumée, la liberté d'action, même fortement contrainte, des acteurs de la production immobilière dans l'élaboration de leurs stratégies spatiales.

Typologies plus récentes

Même si elles ont été jusqu'à présent peu nombreuses, il est toutefois possible de recenser quelques propositions de typologie des promoteurs privés plus récentes, formulées notamment à partir de la fin des années 2000, à la suite du renouveau de l'intérêt de la recherche de langue française pour les acteurs privés du marché du logement neuf.

Dans sa thèse en sciences politiques sur les promotions immobilières privées française et espagnole [Pollard, 2009a], J. Pollard signale tout d'abord que la typologie proposée par C. Topalov a eu des échos jusqu'en Espagne. Une chercheuse espagnole, G. L. Rodrigo, dans un travail remontant à 1974 mais publié en 1987, a ainsi proposé une classification de groupes de promotion

« La fonction de promotion [...] (peut) être exclusive. Nous ferons l'hypothèse qu'elle ne peut être ni dominante, ni autonome, c'est-à-dire que son accomplissement ne répond à aucune logique propre. [...] Dans les autres cas [par exemple lorsque l'activité de promotion est exclusive], on peut faire l'hypothèse que la logique des financements extérieurs l'emporte sur l'exigence fonctionnelle du plein emploi de la capacité technique. » [Ibid., note 25, p.119].

11 Cf. à ce sujet le chapitre 1, section 1.3.2.

ibériques en fonction de leurs sources de financement et de leur taille – et non de l'articulation des fonctions immobilières en leur sein comme C. Topalov. Cette auteure, à partir d'une enquête portant sur plus d'une centaine de promoteurs, a cherché notamment à montrer comment les stratégies des promoteurs renvoient à un arbitrage entre *niveaux de rentabilité* des opérations et *risques encourus* par les investisseurs. Ainsi, de grandes entreprises cotées vont souvent adopter des stratégies aux taux de rendement plus faibles mais moins risquées afin d'assurer la rémunération de leurs actionnaires, tandis que des promoteurs de taille moyenne pourront de leur côté développer des stratégies éventuellement plus risquées [Rodrigo, 1987].

Mais J. Pollard propose également son propre essai de classification en s'appuyant sur le profil des plus grands promoteurs français et espagnols. Pour les promoteurs français, elle s'appuie en particulier sur le classement des plus grands d'entre eux en fonction de leur chiffre d'affaire global. Elle s'appuie pour cela sur des données issues du magazine *Le Moniteur*. Elle distingue quatre principales catégories : les promoteurs *filiales de groupes de construction* (par ex. Bouygues Immobilier) ; les *filiales de groupes bancaires* (comme BNP Paribas immobilier, Sogeprom ou Icade) ; les promoteurs *indépendants cotés en bourse* (par ex. Nexity) ; et enfin les promoteurs *familiaux* (comme Promogim). J. Pollard décrit ses catégories, non comme des ensembles cloisonnés, mais comme des « polarités par rapport auxquelles les acteurs se positionnent et évoluent ». En effet, certains promoteurs sont à cheval sur plusieurs catégories : par exemple, le groupe bancaire Caisse d'épargne est devenu un actionnaire majoritaire de Nexity en 2007 ; de même, un promoteur peut à la fois être une filiale d'entreprise de BTP ou d'organisme bancaire et être coté en bourse. C'est par exemple le cas d'Icade par exemple. En s'appuyant sur des critères qualitatifs tels que la structure interne des grands groupes de promotion (promoteurs filiales ou indépendants), et la source de leurs financements (promoteurs cotés ou non, capitaux patrimoniaux), cette typologie s'inscrit donc dans la droite lignée des typologies de C. Topalov.

Les écarts au modèle initial sont néanmoins tout aussi révélateurs que les ressemblances quant à certaines des grandes évolutions de la filière promoteur : si l'on retrouve bien les promoteurs-constructeurs et les promoteurs filiales de groupes bancaires, voire les outsider-coordonateurs (parmi les promoteurs familiaux et indépendants), les techniciens- et autres agences-promoteurs ont par contre tout à fait disparu de la typologie. En fait, des promoteurs avec ce profil ont bien existé sur la période 1984-2012 et existent toujours actuellement en Île-de-France, comme en témoigne un simple survol des appellations des groupes de promotion recensés par la base GRECAM. Simplement, on ne trouve plus parmi eux de *grands* promoteurs franciliens, la grande majorité ayant une production très faible, voire ponctuelle. Autre rupture notable, J. Pollard souligne, à travers l'intitulé d'une catégorie, la multiplication des entrées en bourse des organismes de promotion *indépendants*, tendance qui remonte principalement aux années 2000.

Dans la thèse de la géographe D. Callen consacrée à la production par la promotion privée de lotissements en Grande couronne [Callen, 2011], on trouve une autre approche typologique

fondée, cette fois-ci, sur le *niveau d'intervention* des promoteurs : local, régional, national, international. Dans les analyses statistiques menées par l'auteur, cette typologie se résume cependant le plus souvent à une variable dichotomique opposant *promoteurs internationaux* et *promoteurs traditionnels*¹². Ces distinctions s'appuient principalement sur les données fournies par les promoteurs eux-mêmes dans leurs rapports d'activité annuels.

L'une des principales critiques que l'on peut émettre à l'égard d'une telle classification réside dans le poids, sans doute excessif, attribué à cette variable (qualitative) de *niveau d'intervention* pour expliquer les activités d'un groupe de promotion. Le fait pour un promoteur d'être *international* entraîne-t-il forcément des activités de nature radicalement différente par rapport aux autres promoteurs actifs à des échelles moindres, au point de devoir les distinguer dans des classes à part ? En effet, il ne va pas de soi que deux promoteurs avec la même production annuelle de logements individuels, mais dont l'un serait actif uniquement en France tandis que l'autre aurait 10 % de sa production à l'étranger, doivent relever de deux catégories distinctes. Ne serait-il pas finalement plus simple et plus direct de distinguer les promoteurs en fonction de leurs niveaux de production (*petits, moyens, grands...* promoteurs) ?

Enfin, certains travaux s'inscrivent également dans une démarche classificatoire lorsqu'ils cherchent à mettre en évidence une catégorie bien spécifique de promoteurs privés. C'est par exemple le cas de P. Vergriete lorsqu'il construit la catégorie de *promoteurs-défiscalisateurs* pour désigner des promoteurs spécialisés dans l'investissement locatif [Vergriete, 2011]. De même, nous avons vu qu'avait été posée la question de la pertinence de distinguer des *promoteurs-aménageurs* [Machin, 2011].

6.2.2 Principes d'une typologie multivariée sur l'ensemble des groupes de promotion actifs en Île-de-France : identifier des types de promoteurs selon leurs stratégies spatiales

La recension qui précède des principales typologies proposées jusqu'ici à propos des promoteurs privés aboutit à deux conclusions principales. Tout d'abord, les essais de typologies sur le sujet ont jusqu'à présent été globalement peu nombreux. Une autre conclusion ressort nettement : ces typologies ont toutes été construites sur des bases qualitatives, en s'appuyant notamment sur des variables portant sur la structure des groupes de promotion ou leurs sources de financement. En outre, ces classifications se focalisent avant tout sur les *grands promoteurs*, que ce soit en termes de production ou de chiffre d'affaires.

12 « Parmi l'ensemble des promoteurs actifs au cours de la période 1999-2007, cinq ont été repérés comme étant des promoteurs "internationaux" par leur activité et leur financement : il s'agit, par ordre d'importance décroissante en termes de nombre d'ensembles pavillonnaires construits, de Kaufman and Broad, Nexity, Bouygues, Bouwfonds-Marignan et Les Nouveaux Constructeurs. Tous ont une expérience dans différents pays d'Europe ou d'Amérique du Nord. » [Callen, 2011, p. 185] Les promoteurs traditionnels recouvrent tous les autres promoteurs locaux, régionaux, nationaux..., autres qu'internationaux.

Il s'agit donc pour nous de proposer une approche qui ne soit pas redondante par rapport à ces propositions antérieures. Nous y sommes d'autant plus incités que les données fournies par nos différentes bases de données, en particulier les données GRECAM et censitaires, nous offrent la possibilité de proposer une classification sur des bases méthodologiques peu explorées jusqu'à présent, en l'occurrence *quantitatives* et *inductives*. Surtout, ces sources permettent, à travers un choix approprié de variables, d'aborder les promoteurs privés plus spécifiquement sous l'angle de leurs stratégies de localisation. Il s'agira également de proposer une typologie portant sur l'ensemble des promoteurs actifs en Île-de-France sur la période 1984-2012, et non pas uniquement sur les grands promoteurs. Une telle typologie *exhaustive* n'équivaut pas, bien entendu, à nier le poids et l'impact incontestables que les plus grands promoteurs exercent sur le secteur. Ces derniers seront d'ailleurs abordés plus précisément dans un second temps de notre analyse.

Outre le fait qu'il n'a pas été proposé auparavant, un tel travail de classification se révèle indispensable pour exploiter à plein les informations de la base GRECAM logement. En effet, alors que les promoteurs (les lignes de notre base) y sont en grand nombre, les variables permettant de les caractériser (les informations en colonnes) sont, par contre, relativement peu nombreuses. Le principal effort pour résumer l'information doit donc porter sur les lignes de notre base, c'est-à-dire sur les promoteurs privés, qui doivent pour cela être regroupés en un nombre restreint de classes idéalement homogènes en fonction d'un ensemble de variables prédéfinies. Or, un tel résumé ne peut être effectué que par le biais d'une méthode de classification multivariée assistée par ordinateur.

Choix méthodologiques dans le traitement des données

À partir du moment où l'on entend faire porter notre typologie sur l'ensemble des promoteurs, il faut nécessairement opter pour des variables qui soient disponibles et pertinentes pour l'ensemble des acteurs étudiés. En typologie multivariée, une ligne avec des informations manquantes pour certaines des variables prises en considération est purement et simplement mise à l'écart de l'analyse. Il n'est donc pas possible de recourir, comme c'était le cas pour certaines typologies qualitatives, à des variables qui ne seraient éventuellement disponibles (*sources de financement*), voire même qui n'auraient vraiment de sens que pour les plus grands promoteurs français (*structure du groupe de promotion, cotation ou non sur les marchés financiers*).

Comme expliqué précédemment, les variables potentiellement mobilisables dans la base GRECAM et les recensements (RGP) portent, soit sur des caractéristiques propres à chaque promoteur (variables *attributs* : niveaux de production en nombre d'opérations ou de logements, orientation de l'activité vers l'individuel ou le collectif, taille moyenne des opérations), soit sur des caractéristiques propres aux communes dans lesquelles se localisent leurs opérations (variables *contextuelles* : distance au centre de l'agglomération, profil socio-économique des communes, prix immobiliers et caractéristiques du parc de logements).

Dans la mesure où l'on souhaite centrer notre typologie sur les activités spatiales des promoteurs, le choix a été fait de ne faire porter notre typologie multivariée que sur des variables *contextuelles*. Cette décision renvoie à des considérations à la fois thématiques et méthodologiques :

- Sur le plan thématique, cela permet de proposer une typologie fondée sur un ensemble de variables de nature homogène, qui se focalise sur les *stratégies* de localisation mises en place par les promoteurs, en faisant dans un premier temps abstraction de leur niveau de production, durée d'activité et de leur profil plutôt orienté vers le collectif ou l'individuel.
- Sur le plan méthodologique, outre le fait que les variables *attributs* des promoteurs aient déjà été exploitées et analysées plus tôt dans ce chapitre, on a observé que des typologies menées à la fois sur des variables *attributs* et *contextuelles* débouchaient systématiquement, du fait de la structure très inégalitaire de la filière promoteur, sur la constitution de classes de *tailles*, avec notamment une classe regroupant uniquement les plus grands promoteurs, ainsi que d'une classe de *profil*, regroupant avant tout les promoteurs tournés vers l'individuel. Or, si la taille et l'orientation de la production des promoteurs sont effectivement des variables *a priori* très pertinentes pour distinguer les promoteurs les uns des autres, ce résultat est néanmoins facilement mis en évidence dans le cadre d'analyses univariées. Or, l'intérêt de l'emploi d'une méthode descriptive multivariée est aussi de mettre au jour des résultats plus difficilement accessibles avec des méthodes statistiques plus simples. En outre, rien n'empêche de mobiliser, dans un second temps, ces informations sur les *attributs* des promoteurs dans un second temps pour aider à mieux caractériser et commenter les classes obtenues à partir de variables *contextuelles*.

Le choix a été fait de faire porter notre classification sur l'ensemble de notre période d'étude (1984-2012). Cette décision peut sembler, au premier abord, problématique dans la mesure où cela équivaut à mélanger et à comparer les stratégies spatiales de promoteurs actifs à des périodes et dans des contextes distincts. Mais une telle approche a pour elle l'avantage d'aboutir à une unique classification, et donc de fournir un cadre d'analyse stable, même si cela suppose de minorer, dans un premier temps, les évolutions qu'ont connu l'Île-de-France et les promoteurs sur la période depuis le milieu des années 1980. Pour minimiser l'impact des évolutions socio-économiques et résidentielles communales sur notre analyse, qui pourraient favoriser artificiellement la constitution de classes *par période d'activité*, les données censitaires utilisées sont obtenues en calculant, pour chaque variable, sa moyenne sur les quatre recensements successifs qui embrassent notre période d'étude (1982, 1990, 1999 et 2010). Nous n'envisageons la dimension temporelle de nos données qu'*a posteriori*, c'est-à-dire une fois les classes de promoteurs définies.

Une autre solution que celle retenue par nous aurait été d'effectuer des classifications successives pour un certain nombre de sous-périodes. Nous avions initialement envisagé de procéder ainsi pour les deux sous-périodes distinguées précédemment (1984-2000 et 2001-2012).

Mais les résultats obtenus pour chacune d'entre elles étaient finalement extrêmement proches et présentaient donc le fort risque de déboucher sur des commentaires redondants. Ils étaient également en grande partie semblables aux résultats présentés dans ce chapitre, obtenus en travaillant sur l'ensemble de la période – ce qui indique une stabilité des grands *types* de promoteurs au cours de cette dernière.

Choix des variables de la typologie

Le choix des variables à faire figurer dans une classification multivariée relève d'un arbitrage fin, sous peine d'obtenir des résultats inattendus et peu satisfaisants. Les variables devant être standardisées (centrées-réduites) avant de procéder à l'analyse, celles-ci ont mécaniquement toutes un poids équivalent dans la construction des classes obtenues. Ainsi, une variable que l'on peut juger secondaire au niveau de l'interprétation des résultats, mais entraînant une distribution très inhabituelle des promoteurs, peut affecter grandement la répartition de ces derniers entre les classes, en entraînant une augmentation de la distance statistique entre des promoteurs aux profils par ailleurs assez proches. Inversement, mener une classification sur des variables délivrant une information trop redondante, c'est-à-dire sur des variables trop *corrélées* entre elles, peut entraîner une surestimation de la proximité entre deux promoteurs (problème dit de *co-linéarité*).

On comprend dès lors qu'il ne faut pas chercher nécessairement à compiler le maximum de variables¹³, mais plutôt à sélectionner les plus à même de déboucher sur des classes facilement interprétables. Ce critère lié à la bonne *interprétabilité* – à la valeur thématique – des classes obtenues est important dans la mesure où les résultats d'une classification peuvent varier, non seulement en fonction des variables retenues, mais également fortement en fonction de la méthode utilisée (type de classification, métrique et critère de regroupement choisis, pondération ou non des lignes, etc.). Il faut donc envisager une typologie multivariée, non comme une fin en soi, mais avant tout comme une aide à l'interprétation dont les résultats sont relatifs à un certain nombre de choix méthodologiques.

L'ensemble statistique considéré est constitué de tous les promoteurs recensés dans la base GRECAM logement. Chaque ligne du tableau de données utilisé pour notre classification correspond donc à un promoteur, auquel est associé un ensemble de variables censitaires visant à

13 Si le nombre de variables devient trop important, il est préférable de faire précéder la classification multivariée d'une analyse factorielle (type AFC, ACP) pour résumer au préalable les informations en colonne. Malgré les affirmations de certains manuels de statistiques, cette étape préalable n'est cependant pas obligatoire, d'autant plus qu'elle a pour principal défaut d'entraîner une perte d'information et de complexifier fortement l'interprétation des résultats. En effet, si l'on procède à une analyse factorielle préalablement à une CAH, la classification ne porte alors plus sur les variables en elles-mêmes, mais sur un résumé de ces variables correspondant aux coordonnées attribuées aux différents promoteurs sur les *facteurs* les plus importants de l'analyse factorielle. Ici, étant donné le faible nombre de variables potentiellement pertinentes pour caractériser de façon simple les stratégies spatiales des promoteurs, il a semblé plus judicieux de procéder à une CAH directement sur les variables initiales, en évitant dans la mesure du possible de conserver les couples de variables trop fortement corrélés (il suffit, si tel est le cas, de conserver seulement l'une des deux variables, la variable conservée résumant alors correctement l'autre mise à l'écart).

décrire les localisations privilégiées de ses opérations en termes de profil communal. Les valeurs attribuées à ces variables sont calculées, pour un promoteur donné, en faisant la moyenne des valeurs de ces mêmes variables pour chaque commune où le promoteur est intervenu – chaque commune étant, dans le calcul, pondérée par le nombre d'opérations du promoteur qu'elle a accueillies. On notera au passage que l'idée même de calculer une moyenne en s'appuyant sur les localisations de plusieurs opérations produites par un même acteur présuppose nécessairement, pour que le résultat obtenu ait un sens, un minimum de cohérence, de coordination des opérations entre elles.

C'est justement l'idée qu'exprime la notion de *stratégie spatiale*, telle qu'employée par nous. Bien entendu, cette dernière n'est pas à prendre, dans ce chapitre, dans son sens le plus fort – individualiste, psychologique et interactionniste – tel qu'il a notamment été mis en avant en sociologie des organisations par M. Crozier et E. Friedberg dans les années 1970 [Crozier et Friedberg, 1977], ou plus tard dans les actes du séminaire organisé par C. Bonvalet au sujet des *stratégies résidentielles* des ménages [Bonvalet et Fribourg, 1988]. Il est évident que quelques variables simples construites en s'appuyant sur des valeurs centrales (moyenne, médiane) à l'échelle communale ne sauraient permettre de mettre au jour, dans toute leur éventuelle finesse, les stratégies spatiales de chaque promoteur en tant que « projets longuement réfléchis et finalement réalisés » [Ibid.] Par *stratégie*, nous entendons plutôt ici, dans un sens plus lâche, les principales *options* spatiales prises par un promoteur en vue de dégager un profit, en tenant compte des contraintes et fondamentaux des marchés immobiliers locaux.

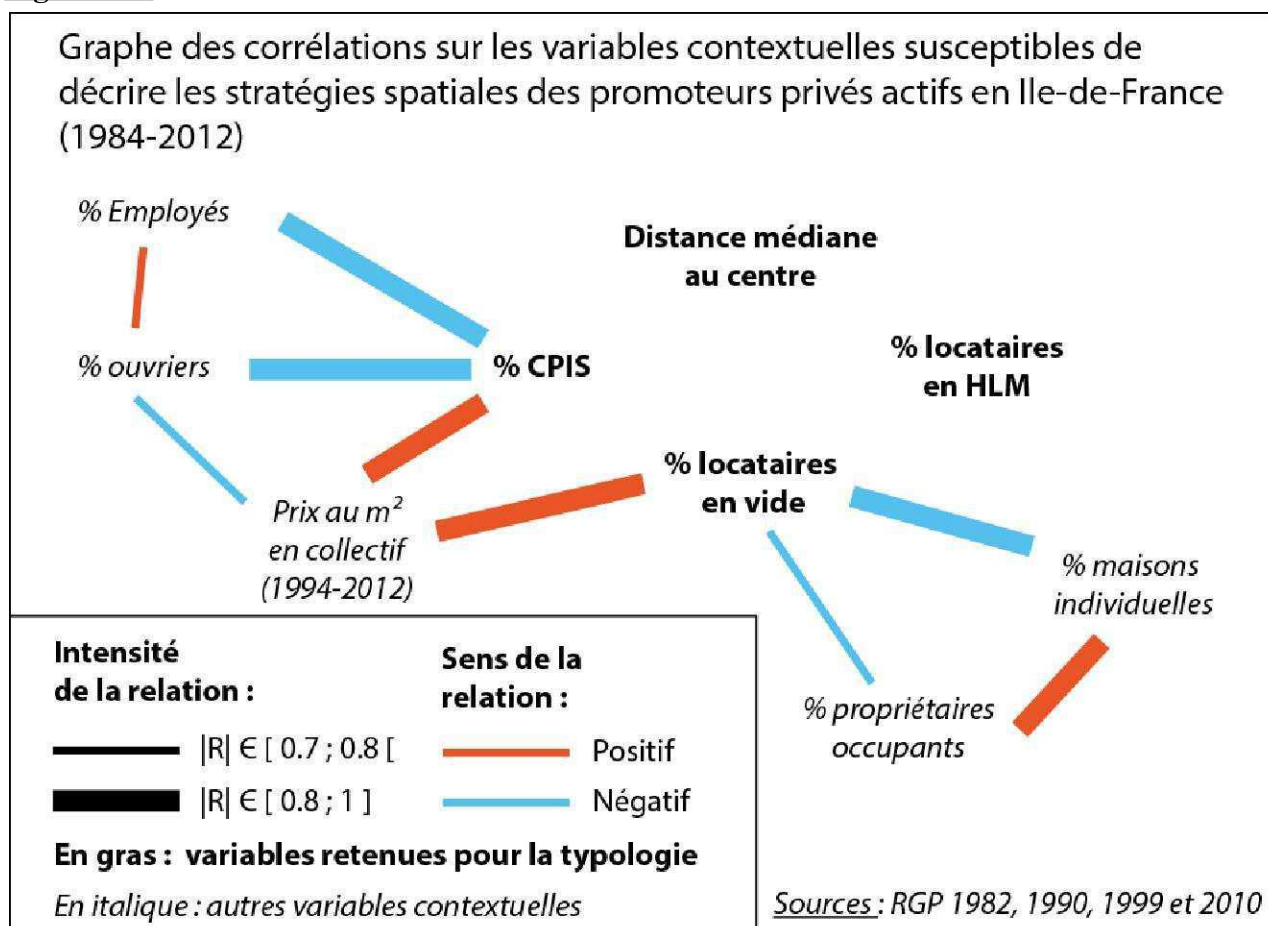
Choisir le groupe de variables le plus pertinent pour décrire la *stratégie* spatiale d'un promoteur suppose, pour les raisons évoquées plus haut, de se reporter au graphe des corrélations des principales variables disponibles (cf. Fig. 6-9). Nous retenons finalement quatre variables pour notre typologie des promoteurs privés franciliens (1958 groupes de promotion distincts) : la distance médiane au centre de l'agglomération, la part des CPIS¹⁴, la part des locataires en vide et la part des locataires en HLM¹⁵. La méthode retenue est une Classification ascendante hiérarchique (CAH) avec le critère d'agrégation de Ward – critère qui, à chaque regroupement, minimise l'inertie intra-classe et maximise l'inertie inter-classe. Le résultat est *consolidé*, une fois défini le nombre de classes retenues, au moyen d'une méthode de classification par les centres mobiles¹⁶.

14 Cadres et Professions intellectuelles supérieures.

15 Habitat à loyer modéré.

16 Pour une présentation détaillée de ces méthodes, je renvoie au manuel de Lena Sanders (1989) sur la statistique multivariée.

Figure 6-9 :



Avant de présenter les classes obtenues, il est nécessairement de faire quelques commentaires quant au choix final des variables de la typologie :

– Pour commencer, le choix a été fait de ne pas inclure des variables relatives aux prix immobiliers dans notre typologie. Même si les prix constituent sans conteste un élément crucial quant à la stratégie mise en place par les promoteurs, les données GRECAM disponibles posent, comme nous l'avons déjà expliqué précédemment, des problèmes importants sur le plan méthodologique.¹⁷ Mais d'autres variables fortement corrélées aux prix immobiliers et finalement retenues permettent de compenser cette absence. Considéré à l'échelle du promoteur, le coefficient de corrélation est ainsi de $R=+0,8$ (soit un coefficient de détermination de $R^2=64\%$) entre les prix moyens en collectif¹⁸ et deux variables finalement retenues pour l'analyse que sont la part moyenne de CPIS et la part de locatif vide.

17 Si la variable prix n'a finalement pas été retenue pour notre classification, les corrélations entre celle-ci et d'autres variables contextuelles ont été calculées (cf. Fig. 6-9). Il faut simplement garder à l'esprit que la variable prix utilisée ne porte que sur la production en collectif de la filière promoteur au cours de la période 1994-2012.

18 Pour chaque commune, le prix moyen correspond à la moyenne des prix observés en collectif chaque semestre entre le 2^e semestre 1994 et le 2^e semestre 2012. À chaque opération d'un promoteur est associé ensuite le prix moyen correspondant à sa commune de localisation. Le prix associé finalement à chaque promoteur est calculé en faisant la moyenne des prix associés à l'ensemble de ses opérations.

– Le profil social des communes dans lesquelles les promoteurs franciliens commercialisent des opérations constitue un indicateur majeur de la stratégie menée. Les données à exploiter sont donc les parts, pour chaque commune, des différentes catégories socio-professionnelles. Si l'on considère de nouveau la relation aux prix immobiliers, les deux meilleurs indicateurs de la *valeur* d'une commune sont les CPIS et les ouvriers avec respectivement un coefficient de corrélation avec les prix de +0,8 et -0,7 (soit des R^2 de 64 et 50%), sans grande surprise tant ces catégories sont utilisées régulièrement dans les travaux de géographie sociale. Or, ces deux variables, considérées à l'aune de la stratégie des promoteurs, semblent elles-mêmes très antithétiques : leur coefficient de corrélation atteint ainsi $R = -0,92$ (soit un R^2 de 85%). En outre, une autre variable comme la part des employés est fortement corrélée positivement aux ouvriers et négativement aux CPIS. Pour éviter tout problème de co-linéarité, le choix a donc été fait de ne conserver que la part des CPIS pour effectuer notre classification. Les autres CSP (artisans, commerçants et chefs d'entreprise, professions intermédiaires, retraités...) ont, de leur côté, été écartées, car trop hétérogènes et plus difficiles à commenter en relation avec les stratégies des promoteurs.

– Un autre indicateur à nos yeux intéressant pour jauger la stratégie spatiale des promoteurs est la part des différents statuts d'occupation dans leurs communes d'intervention. L'opposition *propriétaires – locataires* est ainsi devenue de plus en plus structurante, au cours de la période, pour comprendre la stratégie des promoteurs avec le fort développement de l'investissement locatif. Les deux variables sont d'ailleurs assez fortement corrélées négativement (avec un R de -0,7 entre les deux variables, soit un R^2 de 49%). De même, ces deux variables sont toutes les deux fortement corrélées à la part des logements en individuel : très positivement pour les propriétaires occupants ($R = +0,92$, $R^2 = 85\%$), très négativement pour les locataires en vide ($R = -0,83$, $R^2 = 0,69\%$).

Un indicateur comme la part de locataires HLM est également intéressant pour caractériser les terrains d'intervention des promoteurs : au-delà de ce que cette variable peut nous dire sur le profil social, voire politique, des communes concernées, cette variable a pu devenir encore plus stratégique ces dernières années avec la mise en place à partir de 2004 des zones ANRU, et des avantages qui y sont liés pour les promoteurs et leurs clients. Cela recouvre en particulier un taux de TVA réduit sur les ventes de logements pour les opérations localisées soit dans une de ces zones, soit à proximité. Un parc HLM important dans une commune joue donc, de toute évidence, un rôle ambigu du point de vue d'un promoteur : s'il peut jouer un rôle de repoussoir, car synonyme de difficultés à écouler les logements produits, il peut aussi localement entraîner une baisse des prix fonciers et générer des avantages de diverses natures. L'intervention des promoteurs peut même être encouragée par les pouvoirs publics désireux de renforcer la mixité et le désenclavement de certains quartiers. Ces éléments peuvent alors s'inscrire dans une *stratégie d'innovation commerciale centrale*, avec une volonté, pour les promoteurs, de capter un *différentiel de rente* potentiellement associé à un espace urbain populaire. La location HLM, à la différence des propriétaires occupants et des locataires en vide, n'est très fortement corrélée avec aucune des autres variables censitaires mobilisables pour notre étude : la relation linéaire entre HLM, d'un côté, et CSP ouvriers et cadres,

de l'autre, n'est, par exemple, pas particulièrement plus prononcée que dans le cas de la location vide. La seule corrélation notable est celle que les locataires HLM entretiennent avec la CSP Employés ($R=+0,66$). Toujours dans l'optique de minimiser les problèmes de co-linéarité, le choix a été fait de ne conserver comme variables pour la typologie que la part des locataires en vide et des locataires en HLM.

– Enfin, nous conservons dans notre analyse la distance médiane au centre de l'agglomération, calculée par rapport au centre du 1^{er} arrondissement parisien. Cette variable, outre son caractère déterminant pour caractériser la stratégie spatiale des promoteurs, a également pour avantage de n'être pas très fortement corrélée avec d'autres variables contextuelles. Cela indique l'absence de relations linéaires simples, au profit de relations plus complexes, notamment avec des effets de quadrant prononcés. Les plus fortes corrélations observées le sont avec le prix moyen ($R=-0,62$) et la part de logements individuels ($+0,64$). La distance médiane a été retenue, et non la distance moyenne, afin de minimiser dans le calcul, pour les promoteurs ayant commercialisé plusieurs opérations, le poids des opérations aux localisations les plus extrêmes (extrêmement centrales ou extrêmement périphériques).

– On notera également l'absence d'une variable relative aux réseaux de transport. Pour des raisons pratiques, nous n'avons pu disposer que trop tardivement des données RATP-STIF¹⁹ relatives aux divers modes de transports en commun en Île-de-France pour pouvoir les intégrer à notre panel de données. Or, ce manque pourrait sembler problématique dans la mesure où l'importance de ces réseaux (en particulier des réseaux de transport en commun) est régulièrement souligné, et même mis aux premiers rangs, par les promoteurs eux-mêmes pour expliquer leurs choix de localisation [Topalov, 1974 ; ORF, 2007]²⁰. Néanmoins, il est possible de renverser quelque peu cette argumentation : puisque la proximité des lignes de transport occupe une place centrale dans les choix de localisation des promoteurs, voire est présentée par certains comme une condition *sine qua non* de la viabilité d'une opération, on peut justement considérer que cette variable n'est sans doute pas la plus discriminante pour déterminer les stratégies spatiales des promoteurs, d'autant plus à l'échelle communale qui est la nôtre. Une telle variable serait surtout utile pour des études à des échelles plus fines, infra-communales, voire à l'adresse. En outre, il faut souligner que cette information est très certainement bien résumée par une variable comme la distance au centre. En effet, plus la distance au centre de l'agglomération croît, plus la densité du réseau diminue et plus les chances pour une opération d'être à proximité immédiate de transports en commun diminuent. Par ailleurs, l'intégration à une base centrée sur les promoteurs d'informations liées aux moyens de transport poserait des problèmes méthodologiques non-négligeables : à moins de se limiter pour chaque promoteur à une variable très générale du type « part des opérations produites dans des communes connectées aux principales lignes de transports collectifs », une approche plus fine

19 RATP : Régie Autonome des Transports Parisiens, STIF : Société des Transports d'Ile-de-France

20 Ainsi, quand, lors de notre entretien préparatoire avec le représentant de Bouwfonds Marignan, nous avons posé la question de l'étude qui lui semblerait spontanément la plus intéressante en lien avec les promoteurs privés franciliens, celui-ci nous a répondu qu'il serait particulièrement intéressé par une étude montrant concrètement l'impact de l'évolution des grands réseaux de transport sur l'activité des promoteurs.

distinguant entre les modes de transports (métro, bus, RER, TER,...) supposerait une multiplication concomitante du nombre de variables à intégrer à notre analyse.

Pour finir, nous aimerions revenir sur un biais statistique associé au choix d'écarter de notre typologie toute variable relative au niveau de production des promoteurs. Ainsi, tous les promoteurs, quelle que soit leur *taille*, sont au final décrits par le même ensemble de variables. Or, lorsque l'on veut, par exemple, déterminer la part *moyenne* des Cadres et Professions Intellectuelles Supérieures (CPIS) dans les communes où un promoteur localise ses opérations, on comprend que le degré de simplification de la valeur retenue sera beaucoup plus important, et sa significativité plus faible, dans le cas d'un promoteur ayant produit une centaine d'opérations que pour un promoteur n'en ayant produit que quelques-unes. En effet, l'augmentation du niveau de production d'un promoteur entraîne mécaniquement une diversité potentiellement plus forte dans la localisation de ses opérations. Une valeur centrale – moyenne ou médiane – aura alors moins de chance de retranscrire précisément la réalité.

6.2.3 Résultats de la typologie et description des classes

Un découpage en cinq classes constitue le meilleur compromis pour les variables retenues, assurant, d'une part, un résumé relativement fidèle de la diversité des promoteurs (un peu plus de 69 % de l'inertie totale du tableau expliquée), et garantissant une certaine efficacité en termes de présentation des résultats. L'ordre retenu ci-dessous pour la description des classes s'appuie sur la distance moyenne au centre de l'agglomération de chacune d'entre elles. Nous partons des promoteurs aux activités les plus centrales pour aboutir à ceux aux activités les plus périphériques en Île-de-France.

Les cinq classes se distinguent nettement les unes des autres quant à leur profil vis-à-vis des variables contextuelles mobilisées et quant à la distribution géographique de leurs opérations en Île-de-France. Ces 5 classes sont les suivantes :

- *Classe 1. Promoteurs hyper-centraux*
- *Classe 2. Promoteurs d'espaces centraux privilégiés*
- *Classe 3. Promoteurs d'espaces centraux populaires*
- *Classe 4. Promoteurs périurbains et de villes nouvelles*
- *Classe 5. Promoteurs de grande périphérie francilienne*

Si les classes 1 et 5 rassemblent avant tout des (très) petits promoteurs aux activités très spécialisées sur le plan spatial, les classes 2 à 4 concentrent de leur côté l'essentiel des plus grands promoteurs franciliens et présentent globalement des distributions spatiales plus diversifiées. Néanmoins, lorsqu'il a fallu nommer ces classes, il a semblé logique d'insister en premier lieu sur leurs spécificités les plus saillantes et les plus distinctives relativement aux autres classes.

Figure 6-10 : Contenu des classes de la typologie

Numéro de classe	Nombre de Promoteurs (% du total)	Opérations Produites (% du total)	Logements Produits (% du total)	dont : opérations en collectif (% des op.)	dont : logements en collectif (% des log.)
1*	283 (14%)	779 (7%)	24 278 (5%)	749 (96%)	23 422 (97%)
2	518 (26%)	3 878 (33%)	160 220 (32%)	3 163 (82%)	132 915 (83%)
3	498 (25%)	4 378 (37%)	206 956 (41%)	3 133 (72%)	160 563 (78%)
4	510 (26%)	2 554 (21%)	98 413 (20%)	1 634 (64%)	62 344 (63%)
5	149 (8%)	313 (3%)	8 853 (2%)	261 (83%)	7 519 (85%)
Total	1 958 (100%)	11 902 (100%)	498 720 (100%)	8 940 (75%)	386 763 (78%)

* **Lecture :** La classe 1 compte 283 promoteurs, qui représentent 14 % du total des promoteurs recensés dans la base GRECAM. Même lecture pour les deux colonnes suivantes. 749 opérations de la classe 1 relèvent du collectif, soit 96 % de la production totale de la classe. Même lecture pour la colonne suivante.

Classe 1. Promoteurs hyper-centraux

La première classe regroupe 283 promoteurs, soit environ 14 % de l'ensemble des promoteurs recensés. La production cumulée de cette classe entre 1984 et 2012 ne représente que 5 % du total de l'ensemble des logements produits par la promotion privée sur la période (7 % du total des opérations) (**cf. Fig. 6-10 supra**). Cette classe connaît son pic de production au cours des années 1990, en particulier au cours du boom du marché de la période 1996-2000, avant de voir sa production décroître à partir des années 2000, pour devenir quantité négligeable sur la période 2007-2012 (**cf. Fig. 6-11**). Cette évolution s'est accompagnée d'une diminution marquée du nombre de promoteurs de la classe actifs en Île-de-France, en particulier au cours de la période 1999-2003 qui a vu la disparition de nombreux promoteurs réguliers, les créations de nouveaux groupes se faisant, en parallèle, très rares.

Les stratégies spatiales des promoteurs de la classe 1 sont essentiellement axées sur des communes très centrales et très aisées. Elles relèvent donc avant tout des *stratégies spéculatives sur le marché privilégié* décrites précédemment. Des cinq classes, la classe 1 se distingue, en ce qui concerne le profil des communes d'intervention de ses promoteurs, par la distance au centre la plus faible, ainsi que par le plus fort taux de cadres. À cela il faut ajouter, si l'on considère d'autres variables contextuelles non retenues dans l'établissement de la typologie, le plus faible taux d'ouvriers, ainsi que les prix immobiliers les plus élevés. Les marchés privilégiés par ces promoteurs sont également caractérisés par une forte surreprésentation des locataires en vide, au détriment des locataires HLM et des propriétaires.

Sur le plan de la localisation de leurs activités, plus de 83 % des opérations produites par les promoteurs de cette classe sont localisées soit dans Paris intra-muros (43,1%), soit dans les Hauts-de-Seine (40,2%). Parmi les principaux pôles de production de la classe dans ces départements, on retrouve, outre les arrondissements périphériques parisiens (avec en tête le 15^e arr., suivi du 16^e et

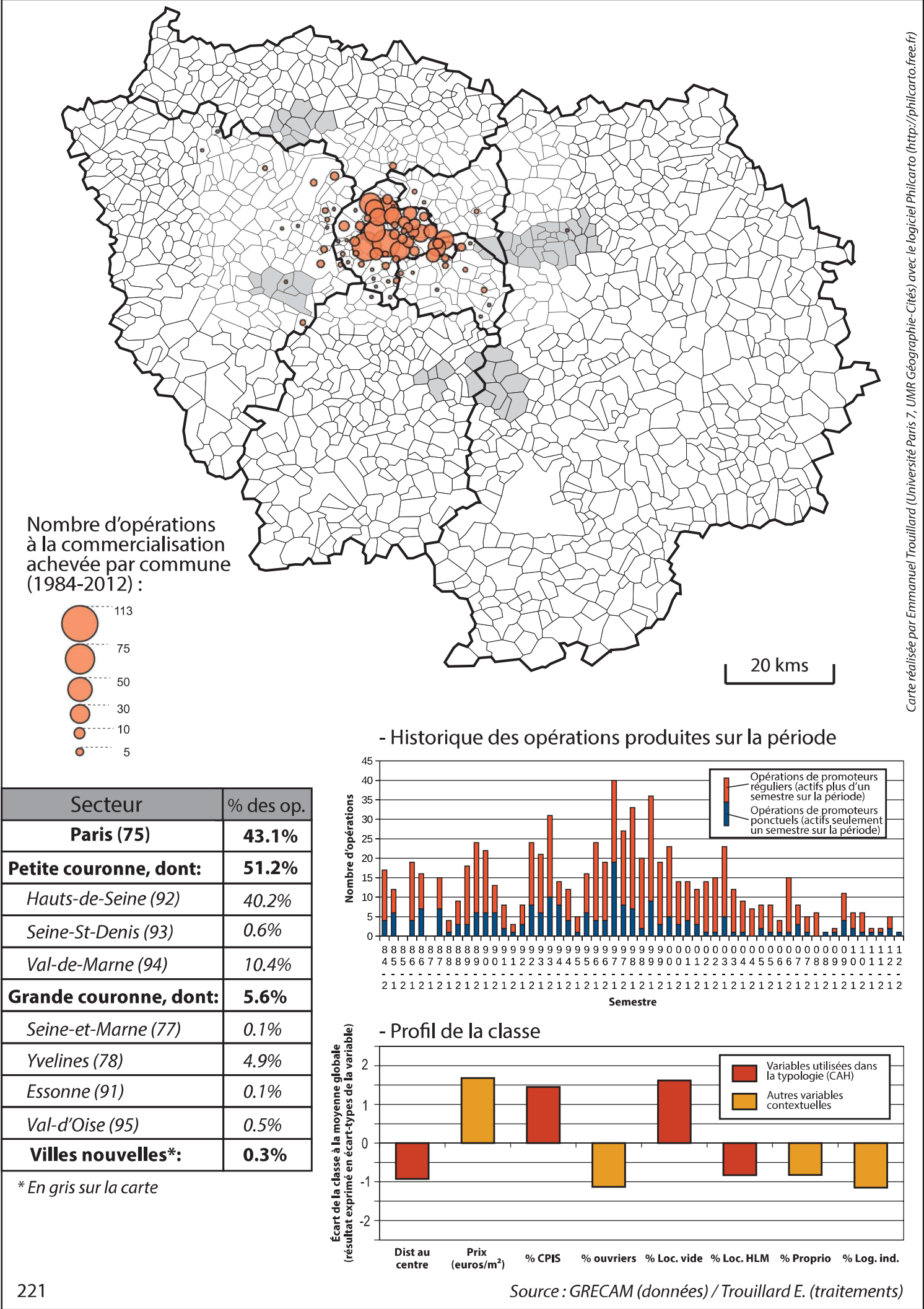
du 14^e), les principaux pôles de production des Hauts-de-Seine (au nord : Neuilly-sur-Seine, Levallois-Perret, Courbevoie, La Garenne-Colombes ; au sud : Boulogne-Billancourt et Issy-les-Moulineaux). Vient ensuite le Val-de-Marne avec 10,4 % des opérations produites – ces dernières se concentrant particulièrement dans des communes limitrophes du bois de Vincennes (Vincennes, Charenton-le-Pont). On ne dénombre par contre qu'un très faible nombre d'opérations en Seine-St-Denis et en Grande couronne, et donc également en villes nouvelles.

Parmi les promoteurs de la classe, on trouve essentiellement des acteurs à la production (très) réduite, à la production uniquement collective : 84 % d'entre eux ont produit seulement deux opérations ou moins sur la période 1984-2012, 97 % dix opérations ou moins ; et pour 95 % des promoteurs de la classe, les logements collectifs représentent 100% des logements produits. Sans réelle surprise, la classe 1 est, de loin, la plus tournée vers le collectif, avec 96 % de sa production, en opérations et en logements, qui relèvent de ce type. Au final, seuls quatre promoteurs de cette classe ont produit plus de 20 opérations sur la période 1984-2012 – dans l'ordre décroissant : **Cogedim**, le groupe **Accueil**, **Provini Promotion** et la **RIVP**²¹. Hormis le cas particulier de la RIVP, organisme de logement social fondé dans les années 1920 par le Conseil municipal de Paris et ayant construit 20 opérations en accession sociale à la propriété (dont 19 dans Paris intra-muros) entre 1984 et 2003, les opérations produites par les promoteurs de cette catégorie s'inscrivent explicitement dans le marché immobilier *haut-de-gamme*. Le promoteur emblématique de cette catégorie, et qui domine largement par sa production ses autres acteurs, est sans conteste le groupe Cogedim, fondé en 1963. Il a été racheté par le groupe Altarea en 2007 pour former le groupe Altarea Cogedim²². Sa production, jus qu'à son rachat, s'est ainsi avant tout concentrée dans Paris intra-muros (35,3 % des logements produits, mais 44,5 % des opérations), en particulier dans les 14^e, 15^e et 16^e arrondissements, et dans les principaux pôles de production des Hauts-de-Seine (36,8 % des opérations mais 48,8 % des logements), en premier lieu à Levallois-Perret (1294 logements et 12 opérations), mais aussi à Neuilly-sur-Seine, Courbevoie, ainsi qu'à Boulogne-Billancourt et Issy-les-Moulineaux.

21 Régie Immobilière de la Ville de Paris (cf. aussi annexe 2, où sont regroupées des *fiches* dédiées à l'historique de la plupart des grands groupes de promotion franciliens).

22 Ce nouveau groupe Altarea Cogedim – qui remplace les groupes Altarea et Cogedim à partir de 2008 – appartient par contre à la classe 2 (cf. infra).

Figure 6-11: Classe 1 de la typologie - *Promoteurs hyper-centraux*



Classe 2. Promoteurs d'espaces centraux privilégiés

La deuxième classe regroupe 518 promoteurs, soit 26 % de l'ensemble des promoteurs recensés par la base GRECAM, et représente un peu plus de 32 % du total des logements produits sur l'ensemble de la période (avec un pourcentage similaire pour les opérations). Hormis des creux marqués correspondant à la crise immobilière du début des années 1990 et à la crise *des subprimes* dans la 2^e moitié des années 2000, les niveaux de production de la classe demeurent relativement constants sur l'ensemble de la période (**cf. Fig. 6-12**). Il en va de même pour le nombre semestriel de promoteurs en activité, qui suit globalement les mêmes évolutions – même si cet indicateur semble davantage marquer le pas au cours de la période 2007-2012. Si l'on regarde les entrées et les sorties de promoteurs du marché, on constate que les principales périodes d'apparition de nouveaux promoteurs pour cette classe ont été les phases hautes 1984-89 et 1996-2000. De la même façon que pour la classe 1, les créations marquent très fortement le pas à partir du tournant des années 2000, tandis que se multiplient les sorties tout au long de la décennie.

Le profil de la classe, relativement aux différentes variables contextuelles, est relativement similaire à celui observé pour la classe 1 (localisations centrales, surreprésentation des cadres et de la location vide), quoique plus proche de la moyenne pour l'ensemble des variables considérées, ce qui traduit des localisations plus diversifiées. Mais tout comme la précédente, la classe 2 fait la part belle aux *stratégies spéculatives sur le marché privilégié*. La production de la classe est majoritairement tournée vers les pôles de production des Hauts-de-Seine, avec 33 % du total des logements produits par la classe localisés dans le département. On retrouve d'ailleurs, en termes de nombre d'opérations produites, les mêmes communes en tête que pour la classe 1. On observe cependant des différences notables. Tout d'abord, Paris intra-muros occupe une place beaucoup moins prépondérante que pour la classe précédente, quoique non-négligeable avec 15 % environ des logements produits sur la période. La production de cette classe 2 est aussi beaucoup plus tournée vers la Grande couronne, qui concentre 31% du total des opérations de la classe. Les Yvelines s'y détachent avec quasiment 12 % de la production en logements.

Cette plus grande diversité géographique, relativement à la classe 1, s'explique notamment par des promoteurs à la production généralement plus importante. Une très forte spécialisation apparente dans la localisation des opérations est, en effet, plus aisément l'apanage des promoteurs à la production et à la durée de vie faibles. La classe 2 se distingue, en effet, des autres classes à la fois par l'importance en son sein des *grands* promoteurs – 10 % des promoteurs de la classe ont ainsi produit au moins 11 opérations sur la période –, mais surtout, à l'autre bout de la distribution, par une part particulièrement restreinte des *très petits* promoteurs – 52 % de promoteurs associés à une seule opération, 68 % si l'on ajoute les promoteurs associés à seulement deux opérations. La production de la classe est là encore très majoritairement tournée vers le collectif, même si de façon moins extrême que la classe précédente : les logements et opérations en collectif ont représenté respectivement 83 et 82 % de la production totale de la classe, et 89 % des promoteurs de la classe

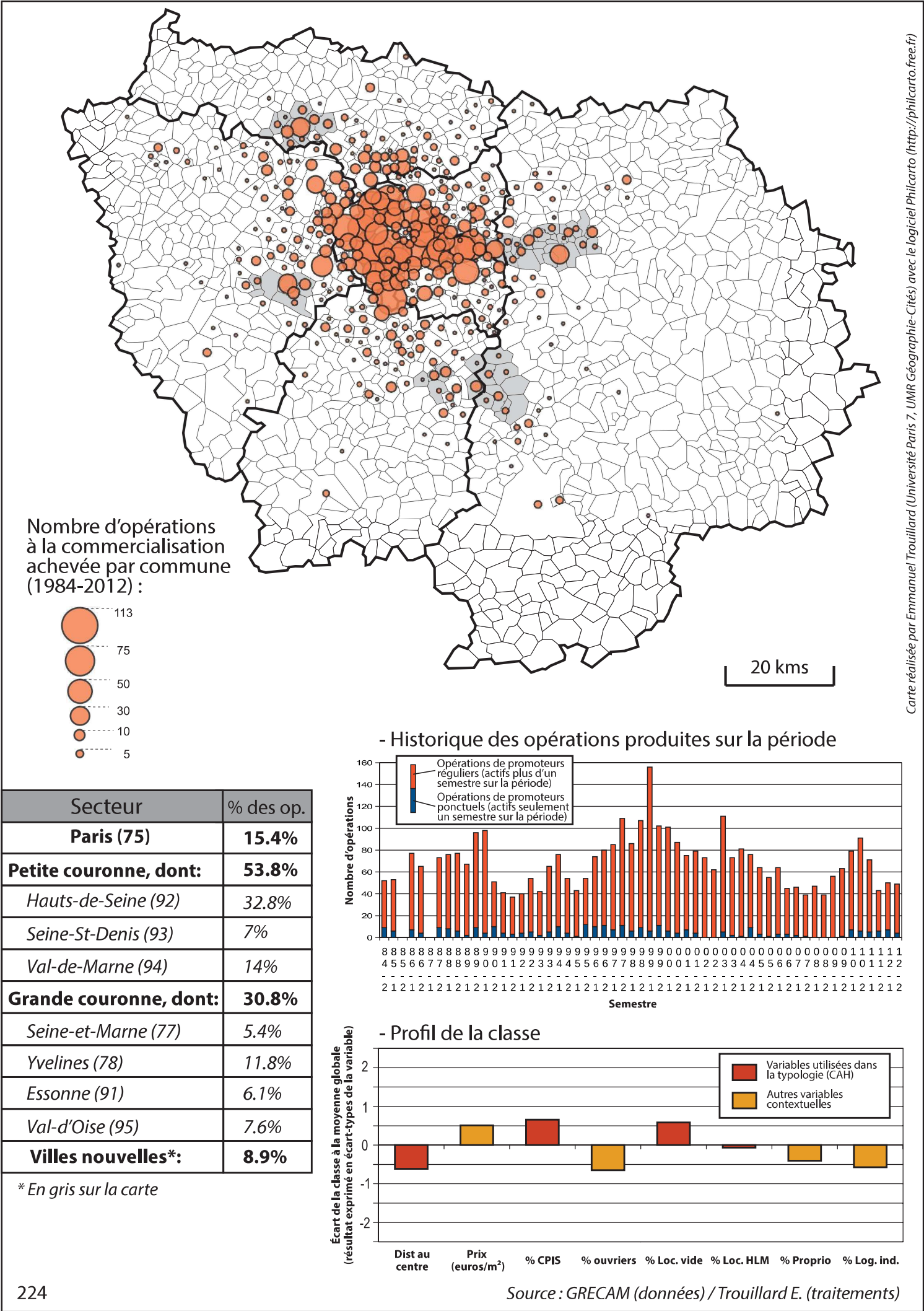
ont eu une production axée à plus de 75 % sur le logement collectif.

Le promoteur de cette classe qui se détache nettement en termes de production est **Kaufman & Broad**, avec 766 opérations et plus de 35 000 logements produits sur la période. Néanmoins, sa présence dans cette classe peut sembler au premier abord surprenante dans la mesure où ce promoteur est généralement associé à sa production individuelle en lotissements. Non sans raison : la part des logements collectifs dans sa production totale n'est que de 53 %, alors que les autres principaux groupes de la classe dépassent en règle générale les 90 %. Néanmoins, comme nous le verrons quand nous aborderons la question des évolutions de stratégies des plus grands promoteurs franciliens au cours de la période, la présence de ce promoteur dans cette classe s'explique par un revirement, en particulier à partir de la période 1996-2000, vers la production en collectif et des localisations beaucoup plus centrales. Viennent ensuite des promoteurs-filiales de groupes bancaires comme **BNP-Paribas immobilier résidentiel** ou la **SOGEPROM** (filiale de la Société générale), de même qu'un *promoteur-constructeur* important, **Eiffage immobilier**. On trouve également plusieurs promoteurs qui ont fait l'objet de rachat au cours des années 2000 : **SEERI**, qui passe sous le contrôle de Nexity au tout début des années 2000²³ pour constituer ensuite une de ses filiales (Nexity SEERI), mais aussi le groupe **Franco-Suisse du bâtiment**, promoteur indépendant fondé en 1963 et spécialisé dans le logement *de standing* dans les Hauts-de-Seine, racheté par Promogim en 2002. On retrouve également le groupe **Altarea Cogedim** né du rachat de Cogedim par Altarea en 2007. Le groupe Altarea avait également une production de logements avant le rachat de Cogedim, très modeste cependant si on la compare à celle de sa future filiale : 24 opérations et un peu moins de 900 logements produits en 1998 et 2006²⁴. En fait, le groupe était avant tout spécialisé dans l'immobilier commercial. Le rattachement du nouveau groupe Altarea Cogedim à la classe 2 reflète une volonté déclarée de Cogedim, à l'occasion de son rachat, d'étendre sa présence au-delà du marché haut-de-gamme qui était auparavant quasi-exclusivement le sien, c'est-à-dire de développer ses entrées également en moyenne et entrée de gamme.

23 La dernière opération de ce groupe de promotion est recensé au 1^{er} semestre 2003.

24 Au titre de cette production, Altarea était déjà rattaché, avant le rachat de COGEDIM, à la classe 2.

Figure 6-12: Classe 2 de la typologie - *Promoteurs d'espaces centraux privilégiés*



Carte réalisée par Emmanuel Trouillard (Université Paris 7, UMR Géographie-Cités) avec le logiciel Philcarto (<http://philcarto.free.fr>)

Classe 3. Promoteurs d'espaces centraux populaires

La troisième classe regroupe 498 promoteurs (25 % du total). Il s'agit de la classe qui a représenté la production la plus importante sur l'ensemble de la période avec un peu moins de 4 400 opérations et quasiment 207 000 logements produits entre 1984 et 2012 (soit respectivement 37 % et 41 % de la production totale). Contrairement à ce que l'on observait pour les deux classes précédentes, la production des promoteurs de cette classe est à son plus haut dans les années 2000, tendance qui semble se maintenir même sur la période 2007-2012 (malgré un creux entre 2006 et 2008) (**cf. Fig. 6-13**). Cette tendance a été portée par une phase de soldes positifs dans la création de nouveaux promoteurs dans la première moitié des années 2000, après une décennie 1990 très terne en la matière.

Si les activités des promoteurs de cette troisième classe demeurent relativement centrales, elles se distinguent cependant en étant beaucoup plus axées sur des communes populaires. La spécificité de cette classe est ainsi clairement à chercher dans la part faite aux *stratégies d'innovation commerciale dans des espaces centraux*. Le profil des communes d'intervention de cette classe se distingue par une faible part de CPIS (et corrélativement par une part importante d'ouvriers et des prix immobiliers plus faibles), et surtout par une forte part de locataires en HLM. À l'inverse des locataires en vide et les propriétaires sont globalement sous-représentés dans les communes d'intervention de cette classe. Mais plus largement, à la différence des promoteurs des classes précédentes, ceux de la classe 3 se démarquent par des localisations, et donc des produits immobiliers, beaucoup plus diversifiées en termes d'espaces et de publics visés.

Hormis Paris intra-muros qui n'accueille cette fois-ci qu'une part mineure de la production totale (moins de 4 % des opérations), les opérations produites sont, dans l'ensemble, réparties bien plus équitablement entre les différents départements d'Île-de-France. À ce titre, un caractère distinctif majeur, relativement aux autres classes, est le fait que la Seine-Saint-Denis soit le département qui accueille la part la plus importante de la production de la classe, avec plus de 15 % des opérations. La commune de Saint-Denis constitue d'ailleurs, avec 59 opérations produites et plus de 3300 logements, le principal pôle de production en Petite couronne pour les promoteurs de la classe 3, devant Boulogne-Billancourt et Montreuil. Les promoteurs concernés interviennent aussi beaucoup moins dans le pôle de production de la partie nord des Hauts-de-Seine.

Autre élément notable pour cette classe, la majorité de la production est localisée en Grande couronne (54 % des opérations et quasiment 56 % des logements). Les promoteurs de la classe conjuguent ainsi les *stratégies d'innovation centrales* déjà signalées avec des *stratégies d'innovation commerciale au sein d'espaces périphériques*. Ces dernières sont fortement polarisées par les cinq villes nouvelles d'Île-de-France qui concentrent 23 % des logements produits (21 % des opérations). C'est d'ailleurs dans ces dernières que l'on trouve beaucoup des communes concentrant le plus d'opérations produites sur la période: Noisy-le-Grand arrive en tête de l'ensemble des

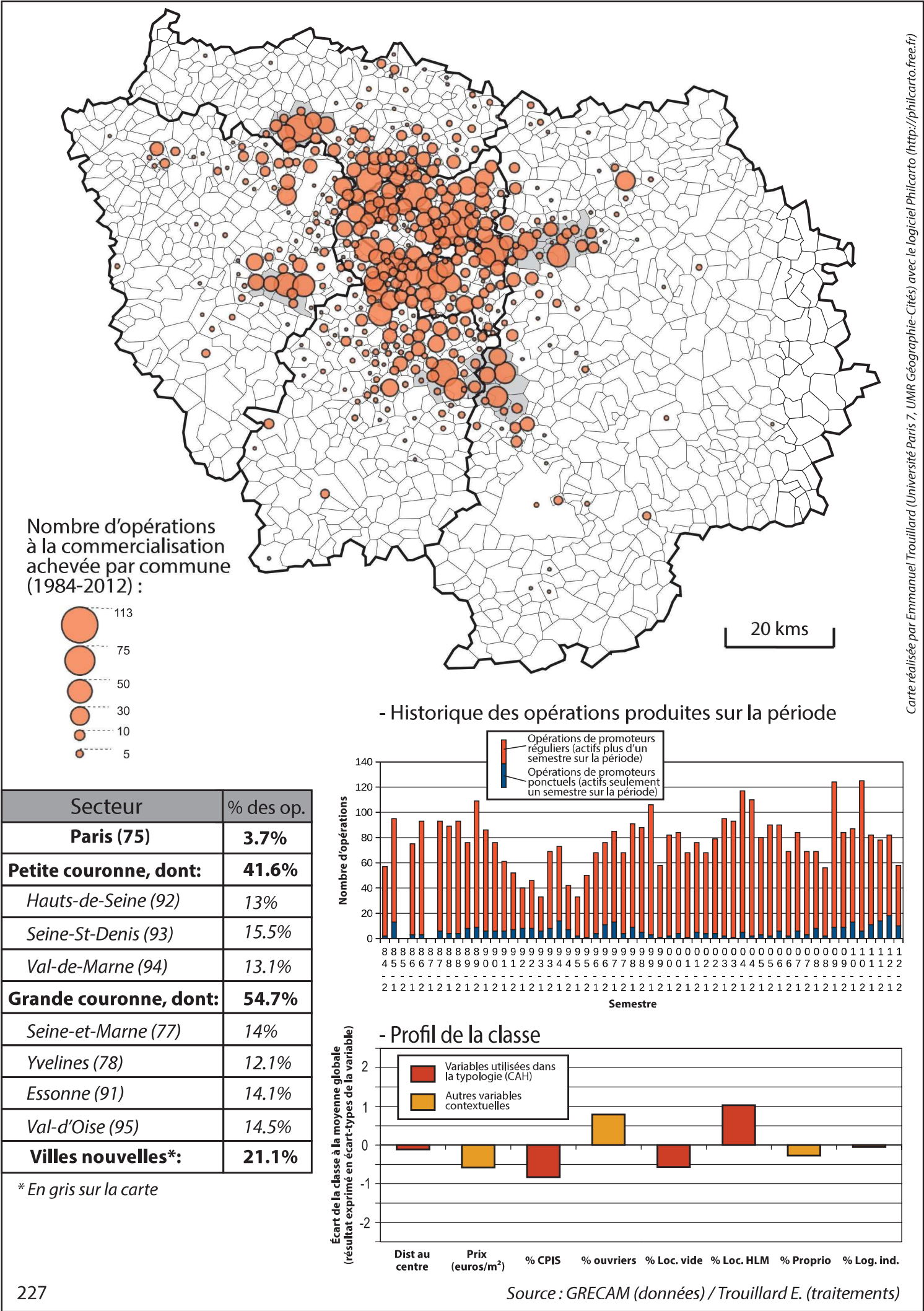
communes avec pas moins 75 opérations sur la période, suivie d'Evry, de Cergy, de Montigny-le-Bretonneux, de Bussy-St-Georges. En dehors des villes nouvelles, on note également la bonne place d'Argenteuil, tout au sud du Val-d'Oise, avec 58 opérations.

Même si les logements en collectif représentent 78 % de la production totale (72 % pour les opérations) et que les promoteurs à la production supérieure à 75 % de collectif constituent encore plus de 80 % du total des promoteurs de la classe, on note néanmoins, relativement aux classes précédentes, une part plus importante de promoteurs à dominante individuelle : plus de 14 % d'entre eux ont ainsi produit plus de 50 % de leurs logements en individuel. On trouve dans cette classe sept promoteurs ayant dépassé les 100 opérations sur l'ensemble de la période. Néanmoins, le promoteur-constructeur **Bouygues immobilier** se détache nettement avec plus de 1 100 opérations sur l'ensemble de la période, soit plus de 50 000 logements produits. Suivent **Nexity**, **Icade** (filiale de la Caisse des dépôts et consignation), **Promogim**, **Arc promotion**. On note aussi la présence, en accord avec l'orientation de la classe vers des espaces urbains plus populaires, d'acteurs impliqués dans le domaine du logement social et qui produisent des logements en accession sociale à la propriété : le groupe **Arcade**, qui combine à un pôle de promotion classique un *pôle HLM*, ainsi que **Expansiel promotion**, SA coopérative de production HLM²⁵ liée à l'OPH²⁶ du Val-de-Marne.

25 Société Anonyme de coopération de production d'Habitat à Loyer Modéré.

26 Office Public de l'Habitat. Cette nouvelle appellation rassemble, depuis 2007, les anciens Office Public d'HLM (OPHLM) et Office Public d'Aménagement et de Construction (OPAC).

Figure 6-13: Classe 3 de la typologie - *Promoteurs d'espaces centraux populaires*



Carte réalisée par Emmanuel Trouillard (Université Paris 7, UMR Géographie-Cités) avec le logiciel Philcarto (<http://philcarto.free.fr>)

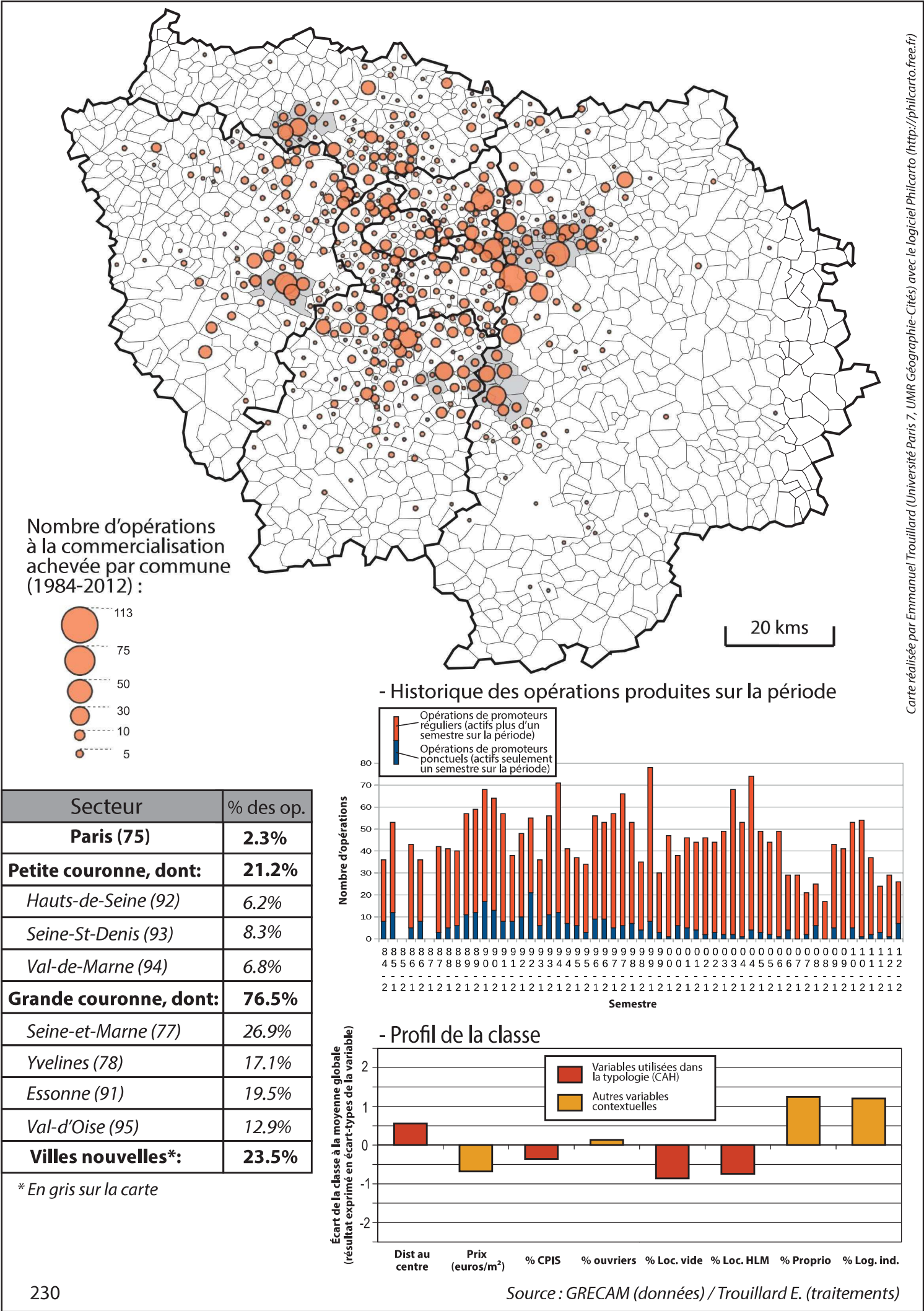
Classe 4. Promoteurs périurbains et de villes nouvelles

La classe 4 regroupe 510 promoteurs (soit 26 % du total), qui sont à l'origine de 20 % des logements produits sur l'ensemble de la période en Île-de-France (21 % des opérations). Moins centrales et moins axées sur des marchés immobiliers *populaires* que celles de la classe 3, les activités des promoteurs de la classe 4 s'orientent surtout vers des marchés locaux caractérisés par une faible part de locataires, tant en location vide qu'en HLM, au profit de la propriété occupante (cf. Fig. 6-14). Avec des localisations axées sur des communes périphériques faisant la part belle aux propriétaires, la classe 4 fait clairement la part belle aux *stratégies d'innovation commerciale périphériques*. Cela laisse présager une production particulièrement orientée vers l'individuel : cette classe est effectivement la plus tournée de toutes vers la production de lotissements, avec seulement 64 % de ses opérations et 63 % de ses logements produits en collectif. 111 promoteurs, soit 21,8 % du total des promoteurs de la classe, ont plus de la moitié de leurs logements produits en individuel. Et si l'on considère la totalité de la base GRECAM, la classe 4 regroupe à elle seule quasiment la moitié (47 %) des promoteurs ayant eu une production majoritairement individuelle. L'activité des promoteurs de la classe a été relativement constante sur la période, avec une production tendant cependant à marquer le pas à partir de la deuxième moitié des années 2000. De même, alors que de nouveaux promoteurs *réguliers* apparaissaient régulièrement jusqu'au début des années 2000, ce flux de créations semble ensuite se tarir progressivement.

Concernant la distribution géographique de la production, la Petite couronne ne concentre au total que 21 % des opérations et des logements dus aux promoteurs de la classe sur l'ensemble de la période. La part de Paris intra-muros est aussi particulièrement faible avec seulement 2,3 % des opérations. En effet, la production de cette classe 4 a été avant tout concentrée en Grande couronne (plus de 76 % des opérations et des logements). La Seine-et-Marne arrive en tête avec quasiment 27 % des opérations produites (28 % des logements). Viennent ensuite l'Essonne et les Yvelines (respectivement 19,5% et 17 % des opérations), et enfin le Val-d'Oise avec environ 13 % des logements produits. La part des villes nouvelles (23,5 % des opérations) est comparable à celle observée pour la classe 3, induisant du coup une production périurbaine relativement plus importante de la classe 4 en dehors d'un cadre planifié. Néanmoins, cette production hors-Villes Nouvelles étant par essence plus dispersée, on retrouve tout de même parmi les principaux pôles de production de la classe, des communes de Villes Nouvelles comme Bussy-Saint-Georges, Noisy-le-Grand, Montigny-le-Bretonneux, Savigny-le-Temple ou encore Cergy. Se détachent également des communes de Seine-et-Marne situées à proximité immédiate des Villes Nouvelles de Marne-la-Vallée et de Sénart, telles que Pontault-Combault, Brie-Comte-Robert et Chelles. Enfin, il faut également citer le pôle de Livry-Gargan à l'est de la Seine-St-Denis (troisième commune en termes de production avec 44 opérations et premier pôle de Petite couronne devant Noisy-le-Grand).

Deux promoteurs de la classe se détachent sur le plan quantitatif : **les Nouveaux constructeurs** (324 opérations et plus de 19 000 logements produits sur la période) et **Bouwfonds Marignan** (251 opérations et environ 12 600 logements). Le premier groupe est un promoteur indépendant fondé en 1972, coté en bourse depuis 2006. Il a racheté en 2007 un autre promoteur de la classe 4, le **Consortium Français de l'Habitation** (CFH). Le groupe Bouwfonds, de son côté, a un historique relativement complexe : d'abord filiale du groupe Maison familiale, lui-même devenu filiale du constructeur Geoxia, spécialisé dans la production de maisons individuelles, Bouwfonds est ensuite passé dans les mains de plusieurs groupes financiers avant d'être finalement cédé au groupe Rabobank en 2006. Derrière ces grands groupes, on trouve plusieurs promoteurs indépendants de taille moyenne, tels que, pour ceux qui sont encore actifs en fin de période, **France Pierre 2, Windsor, European Homes** ou **France Terre**.

Figure 6-14: Classe 4 de la typologie - *Promoteurs périurbains et de villes nouvelles*



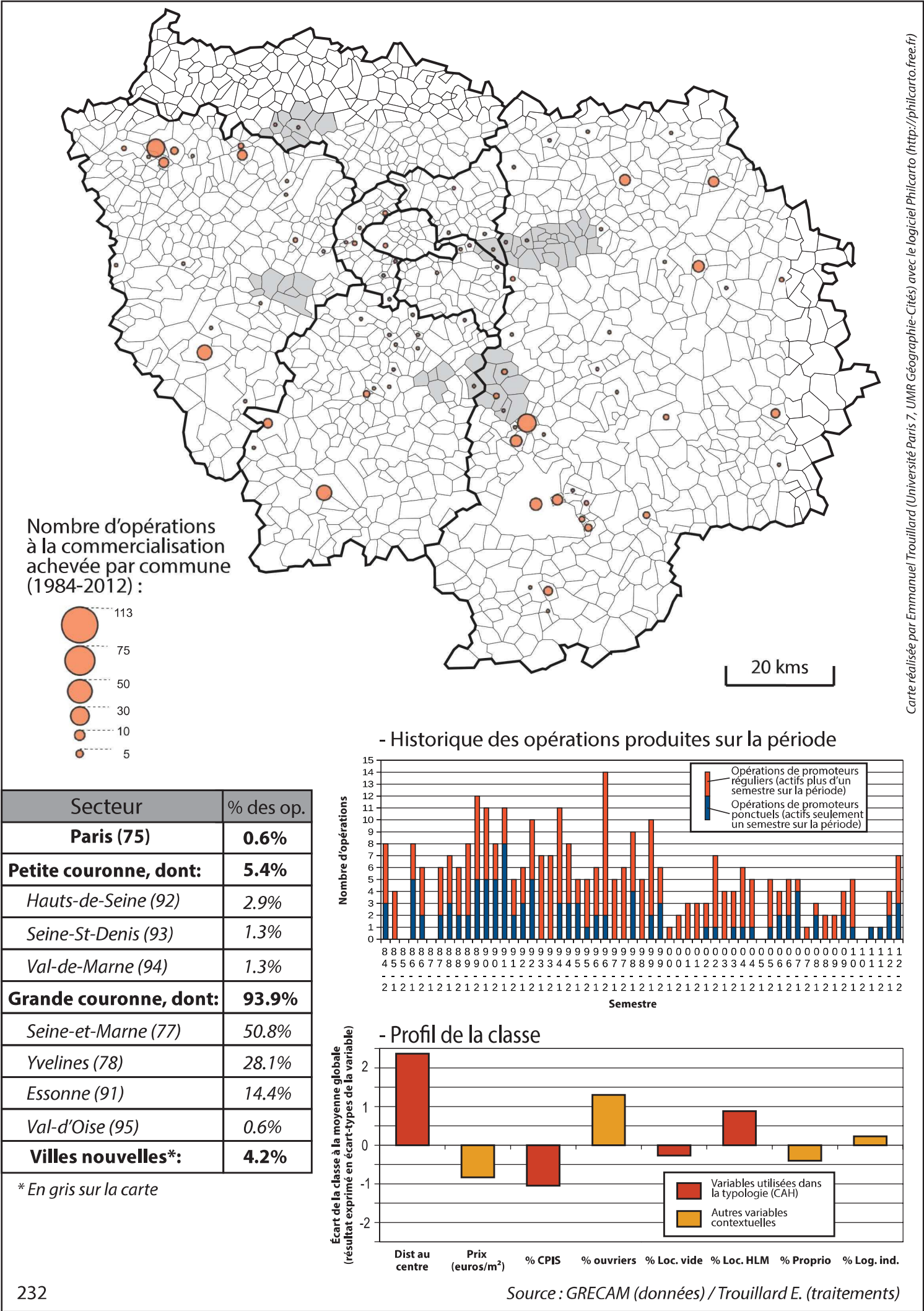
Classe 5. Promoteurs locaux de grande périphérie francilienne

La dernière classe de notre typologie est la plus petite des cinq, puisqu'elle regroupe seulement 149 promoteurs (soit 8 % du total), pour une production totale correspondant à seulement 3 % du total des opérations et seulement 2 % du total des logements. La production des promoteurs de cette classe a été à son plus haut en début de période, avant de décroître et de devenir plus discontinuée après le tournant des années 2000.

Les promoteurs de la classe 5 se démarquent avant tout de ceux des classes précédentes par une distance au centre de leurs opérations extrêmement élevée. Les communes privilégiées pour la localisation de leurs opérations se distinguent également par les parts de cadres les plus faibles de l'ensemble des classes (et donc corrélativement par les parts d'ouvriers les plus fortes), ainsi que par des parts très importantes de locataires en HLM (comparables à celles de la classe 3). Les promoteurs de cette catégorie sont en effet très spécifiques avec une stratégie axée sur des marchés ultra-périphériques d'Île-de-France. La production est localisée presque exclusivement en Grande couronne (94 % des opérations), la plupart du temps dans des unités urbaines franciliennes situées en dehors de l'agglomération parisienne proprement dite. En Seine-et-Marne, département où se situent 51 % des op. et 48 % des logements produits par les promoteurs de la classe 5, les principaux pôles de production sont l'ensemble communal Melun, Dammarie-les-Lys, Fontainebleau et Avon au sud du département, ainsi que Meaux et Coulommiers plus au nord. Dans les Yvelines (28 % des op., 33 % des log.), la production se concentre autour de pôles comme Mantes-la-Jolie et Rambouillet. En Essonne (14 % des op. et des log.), la production de la classe se concentre autour d'Étampes et de Dourdan. La part des opérations et logements en Villes nouvelles demeure par contre assez marginale en comparaison avec les classes 3 et 4 (seulement 4 % des op. et 6,5 % des logements).

Il s'agit ici essentiellement de promoteurs *locaux*, étant donné l'absence de promoteurs de grande taille, et même de promoteurs moyens : 93 % des promoteurs de la classe 5 ont produit cinq opérations au plus sur l'ensemble de la période. Seuls quatre promoteurs de la classe ont atteint les 10 opérations. Mais ces derniers ont tous disparus, soit à la fin des années 1990, soit au début des années 2000. Le plus productif d'entre eux, la société **SERIM**, n'a ainsi produit que 22 opérations entre 1984 et 2001 (pour un peu moins de 900 logements). Le deuxième, **Pestel promotion**, a seulement produit 14 opérations entre 1992 et 2003. Par ailleurs, avec plus de 85 % des promoteurs de la classe ayant une production à plus de 75 % collective (et une production globale de logements à 85 % collective), il s'agit bien de promoteurs à la production avant tout centrée sur des unités urbaines de grande périphérie et non sur des communes rurales.

Figure 6-15: Classe 5 de la typologie - *Promoteurs de grande périphérie francilienne*



Carte réalisée par Emmanuel Trouillard (Université Paris 7, UMR Géographie-Cités) avec le logiciel Philcarto (<http://philcarto.free.fr>)

Notre typologie a permis de distinguer cinq classes de promoteurs clairement distinctes, en prenant en considération l'ensemble des acteurs ayant été actifs en Île-de-France au cours de la période 1984-2012. Cet exercice présente néanmoins des limites que nous avons déjà soulignées : il ne prend pas en considération l'importance de la production de chaque promoteur et met volontairement de côté la question des potentielles évolutions dans le temps des stratégies spatiales des promoteurs. Or, ces deux limites sont intimement liées l'une à l'autre : une approche dynamique des stratégies spatiales des promoteurs n'a en effet de sens que pour des groupes de promotion ayant eu une activité globalement continue dans le temps (étalée sur plusieurs sous-périodes), ce qui suppose un nombre relativement important d'opérations produites.

S'il nous a semblé important, dans un premier temps, de proposer une analyse *exhaustive*, prenant en considération l'ensemble des promoteurs franciliens (y compris ceux de très petite taille), en mettant dans un premier temps de côté la question de leurs niveaux de production, il ne s'agissait pas pour autant de nier l'existence d'un *effet taille* dans la définition et l'orientation des activités des promoteurs. Un haut niveau d'activité entraîne sans aucun doute dans la plupart des cas un niveau de planification supérieur et une stratégie d'ensemble plus élaborée. De même, une taille importante entraîne des économies d'échelle multiples (standardisation des logements produits, internalisation des fonctions d'étude techniques, de commercialisation, etc.), constitution de bases de données internes sur les marchés locaux de l'habitat et structuration de filières continues d'approvisionnement en terrains). Cela influe également sur le pouvoir de négociation du promoteur auprès des autres acteurs immobiliers, mais aussi auprès des acteurs publics. Par ailleurs, on peut sans doute imaginer, pour les plus grands promoteurs, des logiques de *péréquation* entre différentes opérations, consistant à compenser ponctuellement une opération peu rentable (voire déficitaire) au moyen des bénéfices tirés du reste de la production – ce qui peut permettre par exemple de mener à bien des opérations *étendard* (*flagship*), coûteuses, mais jugées positives pour l'image de marque du groupe et la visibilité qu'elles lui offrent sur le marché.

Accepter en théorie l'existence de cet effet taille ne signifie pas pour autant que le choix de ne pas introduire une variable taille dans notre CAH (ou une pondération des promoteurs en fonction de ce critère) n'ait pas constitué une simplification acceptable. On peut considérer tout d'abord que, malgré les éléments signalés ci-dessus, les processus économiques fondamentaux, notamment fonciers, à l'œuvre à l'échelle d'une opération ne diffèrent pas radicalement entre, par exemple, un promoteur comme Bouygues Immobilier et un promoteur de petite taille, hormis bien entendu un écart en termes de capacité à mobiliser des capitaux. Ensuite, vouloir concrètement prendre en compte cet effet-taille sur le plan statistique poserait d'importantes (d'inextricables?) difficultés méthodologiques : encore une fois, comment déterminer les seuils appropriés pour le *modéliser* ? À moins que l'on considère cet effet sous la forme d'un gradient à l'intensité croissante ? Le déterminer précisément nécessiterait la mise en place d'une démarche monographique relativement lourde, sans aucune certitude d'aboutir à des conclusions généralisables à l'ensemble des promoteurs de tailles comparables. Enfin, toujours d'un point de vue pratique, distinguer ainsi

des classes de taille aurait multiplié d'autant la lourdeur des analyses à mener, avec pour effet, de complexifier, peut-être inutilement, le traitement des données et les analyses, tant pour le chercheur que pour les lecteurs, l'idée étant au contraire d'aboutir à des résultats synthétiques et compréhensibles.

6.3 Les stratégies spatiales des principaux promoteurs franciliens et leurs évolutions

Partant de ces constats – mais sans prétendre résoudre les difficultés soulignées ci-dessus – la section qui suit revient tout d'abord rapidement sur le classement des plus grands promoteurs franciliens, en termes de production, sur notre période d'étude **(6.3.1)**. Puis, nous focalisant plus spécifiquement sur les quinze plus grands promoteurs franciliens en termes de logements produits sur la période 1984-2012, nous y mettons en œuvre des méthodes permettant de prendre en compte la dimension temporelle de leurs activités, c'est-à-dire de mettre en évidence leur *trajectoire* au sein du champ global des activités spatiales de la filière promoteur **(6.3.2)**.

6.3.1 Le classement des principaux groupes de promotion et ses évolutions

Il faut avant toute chose rappeler le rôle majeur que jouent les grands promoteurs dans la production francilienne de logements. Nous avons déjà montré, plus tôt dans ce chapitre, que le secteur de la promotion privée se caractérisait par une forte concentration de la production entre les mains des plus grands acteurs du secteur. Les quinze plus grands promoteurs en termes de logements produits sur l'ensemble de la période 1984-2012 ont ainsi représenté à eux seuls 40 % du total des opérations et 52 % des logements produits par la promotion privée. Or il peut être intéressant, avant de considérer la trajectoire de ces derniers, et afin de relativiser la vision trop fixiste du haut de la hiérarchie des promoteurs privés que pourrait induire un tel choix méthodologique, de se pencher sur le classement par sous-périodes de ces promoteurs et de commenter rapidement ses évolutions au cours de la période (**cf. Fig. 6-16**). Constate-t-on une stabilité globale de ce classement, avec le maintien tout au long de notre période d'étude des mêmes leaders du secteur ? Ou bien doit-on plutôt conclure, comme nous y invite l'article des *Échos* cité en introduction de ce chapitre, à de profondes modifications ? Or, comme nous allons le voir, étant donné la complexité des évolutions du secteur, ces questions n'appellent pas de réponse (trop) tranchées.

J. Pollard, dans sa thèse sur la promotion soutenue en 2009, proposait déjà des classements des plus grands promoteurs privés français en s'appuyant sur des chiffres fournis annuellement (entre 1990 et 2008) par le magazine *Le Moniteur du Bâtiment et des Travaux Publics*. Ces classements portent sur le *chiffre d'affaire global* des promoteurs privés et sont issus d'un dépouillement des greffes des tribunaux de commerce. Une des difficultés, soulignée par l'auteure,

de choisir le chiffre d'affaire global comme indicateur est que celui-ci englobe l'ensemble des activités des promoteurs et pas seulement leur promotion de logements. L'avantage de la base GRECAM logement à cet égard est qu'elle permet de classer les promoteurs directement en fonction de leurs niveaux de production en termes de logements ou d'opérations, en fournissant au passage des informations complémentaires telles que la taille moyenne des opérations et la part du logement collectif. Une autre différence notable entre les données commentées par J. Pollard et les nôtres est aussi, bien entendu, le fait que nos données ne portent que sur les activités franciliennes des promoteurs. Ces points de méthode n'amènent cependant pas à une remise en question des analyses proposées par Julie Pollard. Celle-ci concluait notamment à une *stabilisation relative des entreprises dominantes* dans le secteur de la promotion et insistait sur le rôle de la crise immobilière du début des années 1990 en faveur d'un renforcement du sommet de la hiérarchie.

Sans tomber dans des considérations trop monographiques, et sans chercher aucunement à tirer des conclusions trop générales de tableaux portant simplement sur les quinze premiers promoteurs du secteur, on retient que Bouygues immobilier et Kaufman & Broad occupent pour l'ensemble des sous-périodes considérées deux des trois premières places du classement. De même, des groupes comme Icade, Les nouveaux constructeurs ou Cogedim se maintiennent parmi les plus grands promoteurs sur l'ensemble de la période. Concernant le tournant constitué par la crise immobilière du début des années 1990, on note effectivement un certain renouvellement dans le classement entre les sous-périodes 1984-89 et 1996-00, en particulier au-delà des dix premières places. L'accession de Nexity aux toutes premières places remonte également au boom immobilier de 1996-2000. On constate ensuite une plus grande stabilité des acteurs présents parmi les plus grands acteurs du secteur dans les années 2000. Cette décennie est par ailleurs clairement dominée par la triplète Bouygues Immobilier, Kaufman & Broad et Nexity, même si Bouygues immobilier se détachait déjà nettement du lot en termes de production dès la première sous-période (1984-1989).

Figure 6-16: Les plus grands promoteurs privés, en nombre de logements vendus, à travers la base GRECAM logements (pour l'ensemble de la période 1984-2012 et par sous-périodes).

Rang	1984-1989	1990-1995	1996-2000	2001-2006	2007-2012	Total (1984-2012)
1	Bouygues Immobilier (8830 l. - 290 op. * (30 L/op. - 31% c.))	Bouygues Immobilier (6537 l. - 164 op. (40 L/op. - 51% c.))	Bouygues Immobilier (9733 l. - 221 op. (44 L/op. - 64% c.))	Nexity (15500 l. - 174 op. (89 L/op. - 67% c.))	Bouygues Immobilier (12573 l. - 213 op. (59 L/op. - 85% c.))	Bouygues Immobilier (50578 l. - 1133 op. (45 L/op. - 61% c.))
2	Icade (4924 l. - 79 op. (62 L/op. - 61% c.))	Les Nouveaux Constructeurs (5315 l. - 81 op. (66 L/op. - 59% c.))	Kaufman & Broad (7045 l. - 191 op. (37 L/op. - 50% c.))	Bouygues Immobilier (12905 l. - 245 op. (53 L/op. - 79% c.))	Nexity (10824 l. - 159 op. (68 L/op. - 69% c.))	Kaufman & Broad (35050 l. - 766 op. (46 L/op. - 54% c.))
3	Kaufman & Broad (4219 l. - 84 op. (50 L/op. - 4% c.))	Kaufman & Broad (4595 l. - 84 op. (55 L/op. - 32% c.))	Nexity (4536 l. - 54 op. (84 L/op. - 72% c.))	Kaufman & Broad (10791 l. - 242 op. (45 L/op. - 65% c.))	Kaufman & Broad (8400 l. - 165 op. (51 L/op. - 80% c.))	Nexity (34111 l. - 444 op. (77 L/op. - 67% c.))
4	Les Nouveaux Constructeurs (3612 l. - 67 op. (54 L/op. - 40% c.))	Seeri Promotion (2766 l. - 52 op. (53 L/op. - 60% c.))	Les Nouveaux Constructeurs (3589 l. - 58 op. (62 L/op. - 78% c.))	Promogim (5336 l. - 92 op. (58 L/op. - 85% c.))	Icade (5957 l. - 84 op. (71 L/op. - 81% c.))	Icade (20346 l. - 305 op. (67 L/op. - 78% c.))
5	Seeri Promotion (2986 l. - 48 op. (62 L/op. - 83% c.))	Cogedim (2707 l. - 34 op. (80 L/op. - 82% c.))	Arc Promotion (3484 l. - 57 op. (61 L/op. - 98% c.))	Bnp Paribas Immobilier (4990 l. - 53 op. (94 L/op. - 94% c.))	Promogim (5250 l. - 99 op. (53 L/op. - 95% c.))	Les Nouveaux Constructeurs (19038 l. - 324 op. (59 L/op. - 66% c.))
6	Cogedim (2917 l. - 53 op. (55 L/op. - 85% c.))	Arc Promotion (2506 l. - 40 op. (63 L/op. - 80% c.))	Promogim (3247 l. - 53 op. (61 L/op. - 74% c.))	Icade (4373 l. - 62 op. (71 L/op. - 90% c.))	Altarea Cogedim (4832 l. - 93 op. (52 L/op. - 97% c.))	Promogim (16398 l. - 296 op. (55 L/op. - 82% c.))
7	Sinvim (2604 l. - 39 op. (67 L/op. - 90% c.))	Icade (1959 l. - 34 op. (58 L/op. - 76% c.))	Icade (3133 l. - 46 op. (68 L/op. - 89% c.))	Les Nouveaux Constructeurs (3777 l. - 66 op. (57 L/op. - 77% c.))	Bnp Paribas Immobilier (4210 l. - 46 op. (92 L/op. - 98% c.))	Bnp Paribas Immobilier (12908 l. - 169 op. (76 L/op. - 92% c.))
8	F.F.F. (2368 l. - 33 op. (72 L/op. - 73% c.))	Nexity (1473 l. - 27 op. (55 L/op. - 70% c.))	Seeri Promotion (2948 l. - 47 op. (63 L/op. - 98% c.))	Bouwfonds Marignan (3666 l. - 62 op. (59 L/op. - 71% c.))	Bouwfonds Marignan (3797 l. - 61 op. (62 L/op. - 72% c.))	Bouwfonds Marignan (12595 l. - 251 op. (50 L/op. - 59% c.))
9	Ocil (2247 l. - 38 op. (59 L/op. - 66% c.))	Meeker Construction (1405 l. - 34 op. (41 L/op. - 32% c.))	Bouwfonds Marignan (2759 l. - 60 op. (46 L/op. - 75% c.))	Arc Promotion (3509 l. - 62 op. (57 L/op. - 76% c.))	Les Nouveaux Constructeurs (2745 l. - 52 op. (53 L/op. - 83% c.))	Arc Promotion (11877 l. - 203 op. (59 L/op. - 84% c.))
10	Breguet (2115 l. - 17 op. (124 L/op. - 12% c.))	Bouwfonds Marignan (1400 l. - 39 op. (36 L/op. - 33% c.))	Eiffage (2368 l. - 47 op. (50 L/op. - 91% c.))	Expansiel (2483 l. - 45 op. (55 L/op. - 89% c.))	Vinci Immobilier (2348 l. - 34 op. (69 L/op. - 97% c.))	Cogedim (10064 l. - 155 op. (65 L/op. - 90% c.))
11	Nexity** (1778 l. - 30 op. (59 L/op. - 53% c.))	Proxity (groupe Pelege) (1378 l. - 28 op. (49 L/op. - 93% c.))	Cogedim (2052 l. - 34 op. (60 L/op. - 97% c.))	Cogedim (2388 l. - 34 op. (70 L/op. - 100% c.))	Sogeprom (2141 l. - 39 op. (55 L/op. - 85% c.))	Seeri Promotion (9927 l. - 165 op. (60 L/op. - 82% c.))
12	Arcade (1539 l. - 34 op. (45 L/op. - 50% c.))	Promogim (1358 l. - 28 op. (49 L/op. - 64% c.))	Bnp Paribas Immobilier (1996 l. - 32 op. (62 L/op. - 97% c.))	France Pierre (1988 l. - 37 op. (54 L/op. - 76% c.))	France Pierre (1773 l. - 25 op. (71 L/op. - 84% c.))	Arcade (6922 l. - 147 op. (47 L/op. - 72% c.))
13	Copra (1400 l. - 23 op. (61 L/op. - 96% c.))	Wimpey France (1293 l. - 31 op. (42 L/op. - 45% c.))	Sogeprom (1990 l. - 43 op. (46 L/op. - 100% c.))	Sogeprom (1894 l. - 48 op. (40 L/op. - 92% c.))	Eiffage (1735 l. - 27 op. (64 L/op. - 100% c.))	Eiffage (6705 l. - 119 op. (56 L/op. - 92% c.))
14	Proxity (groupe Pelege) (1350 l. - 28 op. (48 L/op. - 68% c.))	Arcade (1256 l. - 28 op. (45 L/op. - 79% c.))	Expansiel (1674 l. - 33 op. (51 L/op. - 94% c.))	Eiffage (1868 l. - 30 op. (62 L/op. - 97% c.))	Arc Promotion (1414 l. - 26 op. (54 L/op. - 85% c.))	Sogeprom (6192 l. - 133 op. (47 L/op. - 92% c.))
15	Promogim (1207 l. - 24 op. (50 L/op. - 63% c.))	Breguet (1218 l. - 25 op. (49 L/op. - 36% c.))	Sinvim (1495 l. - 17 op. (88 L/op. - 94% c.))	Arcade (1720 l. - 33 op. (52 L/op. - 70% c.))	Sefri-Cime (1138 l. - 9 op. (126 L/op. - 100% c.))	Expansiel (5927 l. - 122 op. (49 L/op. - 86% c.))

* **Lecture :** Entre 1984 et 1989, le groupe de promotion Bouygues Immobilier a vendu 8 830 logements, à travers 290 opérations.

La taille moyenne des opérations du groupe est de 30 logements par opération. 31% des logements vendus par le groupe au cours de cette période étaient des logements collectifs.

** Dans une optique de facilitation de la lecture des résultats, nous avons conservé systématiquement, même pour les premières sous-périodes, le dernier nom en date des groupes de promotion. Il ne faut donc pas s'étonner de voir Nexity actif dès la 2e moitié des années 1980. Pour les règles de définition du nom attribué à un groupe de promotion, je renvoie aux explications dédiées du chapitre 4.

6.3.2 Représenter l'évolution des stratégies spatiales des quinze plus grands promoteurs

Représenter des évolutions spatio-temporelles dans le cas de phénomènes, et donc de bases de données complexes implique de réfléchir à la méthodologie la plus adaptée relativement à la nature des données et aux objectifs visés. La méthode la plus simple et la plus courante en géographie, lorsque l'étude porte sur des entités spatiales (états, régions, communes, Iris, etc.), consiste en la comparaison de plusieurs cartes figurant un même phénomène à différentes périodes. Une alternative, ou un complément, à ce travail peut également consister en la production de cartes visant à représenter directement les évolutions, en variations absolues ou relatives, d'une période à l'autre. À ces méthodes cartographiques (univariées) sont venues s'ajouter, avec la généralisation de l'informatique, des méthodes proprement statistiques (multivariées) de représentation des évolutions d'un phénomène. Ces dernières consistent à projeter sur un plan factoriel, c'est-à-dire sur un espace à deux dimensions figurant généralement les deux premiers facteurs d'une analyse factorielle, les positions successives d'un individu statistique dans le temps en fonction d'un certain nombre de variables, et à les relier pour faire émerger des *trajectoires*²⁷. L'intérêt de ces méthodes est aussi de permettre de représenter graphiquement les évolutions multidimensionnelles d'entités non-spatiales comme les promoteurs privés.

Le géographe F. Paulus, dans son travail de thèse sur l'évolution du profil productif des aires urbaines françaises [Paulus, 2004 (chap. 6 p.271-333), 2007], propose une bonne recension de ces différentes méthodes de représentation de trajectoires multivariées dans un plan factoriel. Il y décrit en particulier la méthode proposée par le statisticien J.P. Benzecri en 1973 sous le nom d'*analyse des états* : celle-ci consiste à projeter les états successifs d'individus statistiques dans un référentiel commun, en l'occurrence le plan factoriel d'une ACP²⁸ calculé à partir du profil de tous les individus statistiques pour l'ensemble des périodes successives considérées. Cela signifie concrètement qu'un promoteur qui aura été actif au cours de cinq sous-périodes d'affilée ne sera plus représenté par une seule ligne, comme c'était le cas pour la Classification Ascendante Hiérarchique menée précédemment, mais bien par 5 lignes distinctes. De la même manière, un promoteur qui n'aura été actif que trois sous-périodes sera représenté par trois lignes, etc. Cela suppose donc de produire une nouvelle base de données en calculant le profil propre à chaque promoteur pour chaque sous-période au cours de laquelle il a été actif.

Dans ce travail, nous avons utilisé cette méthode pour projeter les positions successives des quinze plus grands promoteurs franciliens sur les deux premiers axes factoriels d'une ACP calculée à partir des profils de l'ensemble des promoteurs recensés dans la base GRECAM pour cinq sous-périodes. Nous reprenons ici un découpage temporel déjà utilisé par nous à plusieurs reprises (1984-1989, 1990-1995, 1996-2000, 2001-2006, 2007-2012). Les trajectoires obtenues s'inscrivent donc dans un référentiel commun qui reflète le système de positions relatives de l'ensemble des promoteurs actifs pour l'ensemble des sous-périodes considérées. Comme expliqué précédemment,

27 Pour une présentation et une mise en œuvre de ces méthodes cartographiques et statistiques, cf. Ben Rebah (2011).

28 Analyse en composantes principales

seuls les plus grands promoteurs, à la production continue sur longue période, représentent réellement un intérêt pour une approche en termes de trajectoire. Le choix des quinze premiers promoteurs, hormis le fait qu'il s'agisse des 15 promoteurs franciliens à avoir produit au moins 100 opérations sur l'ensemble de la période, n'entend pas revêtir un sens particulier et se veut avant tout pratique : outre que ce seuil englobe tous les groupes de promotion franciliens les plus connus du grand public, il a également pour avantage de ne retenir que des acteurs, à quelques exceptions près, ayant eu une production notable au cours de chacune des cinq sous-périodes utilisées pour l'analyse. Afin d'éviter qu'une sous-période caractérisée par une production trop faible par rapport aux autres entraîne artificiellement des évolutions très marquées au niveau de la trajectoire d'un de ces grands promoteurs dans le plan factoriel, il a de toute manière été décidé de ne prendre en considération que les sous-périodes totalisant au moins dix opérations.

Concernant les variables retenues pour l'ACP, le choix a été fait de conserver les quatre mêmes variables que celles précédemment retenues pour la CAH (distance médiane, % de CPIS, % de locataires HLM, % de locataires en vide)²⁹. En effet, on a choisi de maintenir le maximum de cohérence entre nos analyses successives – même s'il aurait été envisageable d'inclure d'avantages de variables à l'analyse sans modifications majeures des résultats dans la mesure où le but premier d'une analyse factorielle est justement de résumer efficacement une information multidimensionnelle. La multiplication du nombre de variables actives d'une ACP, en augmentant d'autant l'inertie (la dispersion multivariée) du nuage de points étudié, aurait cependant un coût en termes d'efficacité de la synthèse proposée par le premier plan factoriel³⁰. Or, ici l'analyse factorielle est plus considérée pour son efficacité en tant que mode de présentation des évolutions des stratégies spatiales des promoteurs qu'en vue de sa capacité de synthèse de l'information multivariée. Les autres variables qui avaient déjà servi à compléter le profil des classes de la CAH sont, par ailleurs, incluses dans l'analyse en tant que variables supplémentaires, c'est-à-dire en tant que variables ne contribuant pas à la constitution des axes de l'ACP³¹.

Présentation des résultats de l'ACP

- Interprétation des axes (cf. Fig. 6-17 a et b).

29 Pour la justification du choix de ces variables, je renvoie aux paragraphes dédiés dans la section sur la présentation de la CAH.

30 Ainsi, tandis que les deux premiers axes de l'ACP résument, dans le cas de quatre variables actives, plus de 79 % de l'inertie totale du nuage de point (**cf. infra**), ce pourcentage tombe à un peu moins de 66 % si l'on décide d'inclure toutes les variables supplémentaires – même si, encore une fois, les résultats demeurent sensiblement identiques dans les deux cas. S'il est envisageable d'inclure le 3^e axe de l'ACP dans l'analyse, cela entraîne néanmoins immédiatement plus de complexité dans la présentation des résultats, obligeant à recourir à plusieurs plans factoriels.

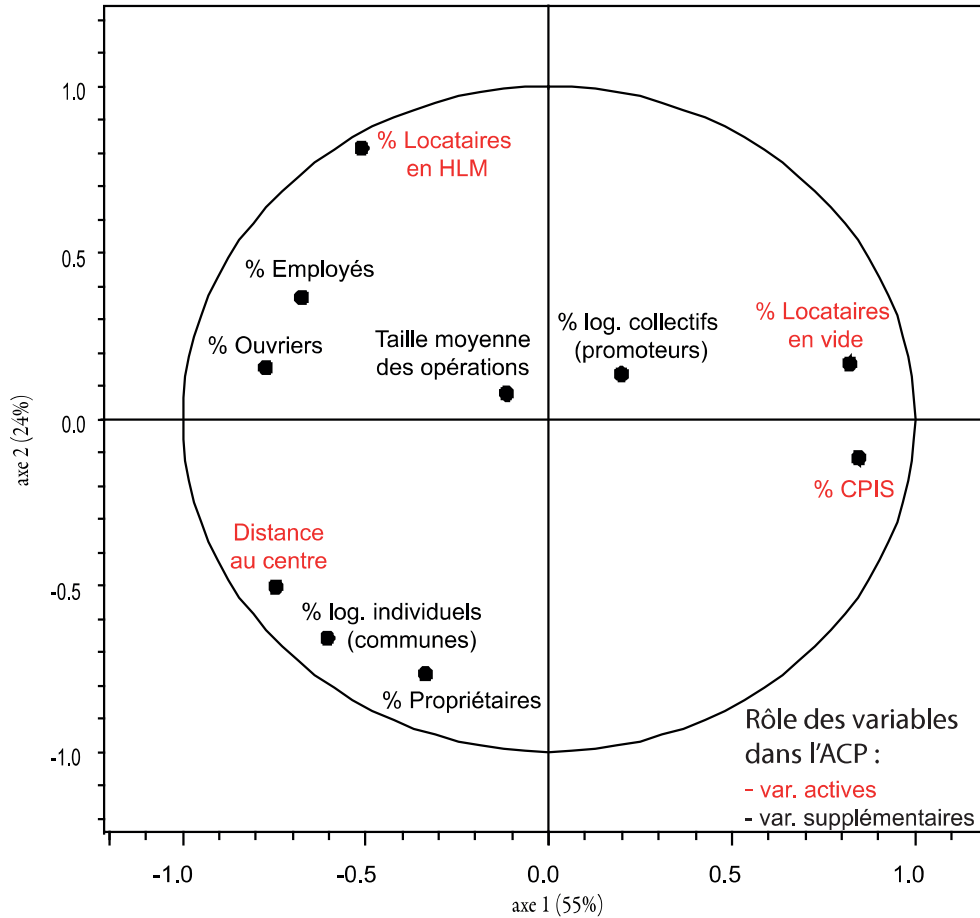
31 Seule la variable *prix immobiliers* n'a pas été incluse comme variable supplémentaire dans l'ACP, dans la mesure où, n'étant disponibles à la commune qu'à partir de 1994, elle ne couvrirait pas l'ensemble des sous-périodes considérées. Mais selon toute vraisemblance (au regard de la matrice des corrélations présentées pour la CAH), la variable prix, si elle était disponible, devrait être située à la droite de l'axe 1, non loin des variables *% de CPIS* et *% de locataires en vide*.

Figure 6-17:

A - Coordonnées des variables de l'ACP :

Facteur 2 :

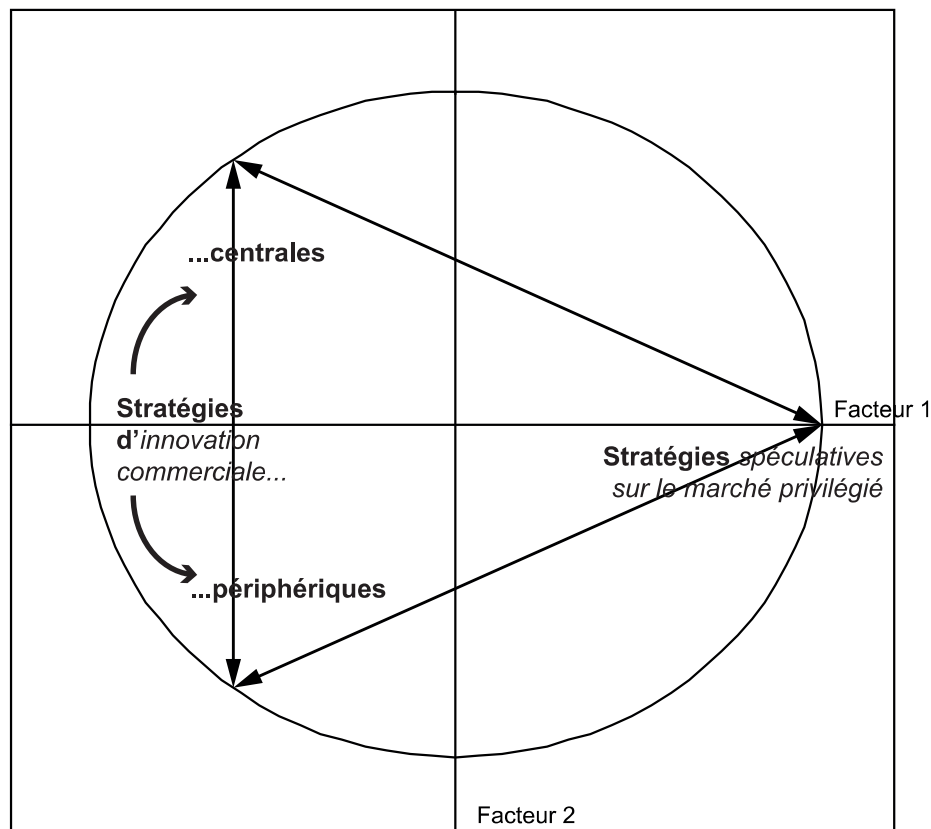
Stratégies axées sur des périphéries de propriétaires VS. Stratégies orientées vers des espaces centraux populaires à fortes parts de logements HLM



Facteur 1 :

Stratégies orientées vers des espaces centraux aisés et locatifs VS. Autres types de stratégies

B - Interprétation des trajectoires des promoteurs en termes de stratégie spatiale :



Le premier axe résume 55 % de l'inertie totale du nuage de point. Il oppose aux variables *% de CPIS* et *% de locataires en vide*, d'un côté, les variables *distance au centre* et *% de locataires HLM* (plus les variables supplémentaires : *% d'ouvriers*, *% d'employés* et *% de logements individuels*), de l'autre. Pour résumer, cet axe oppose donc schématiquement les promoteurs privilégiant des *stratégies spéculatives sur le marché* privilégié, très portées sur le *haut-de-gamme* et l'investissement locatif dans des communes centrales aisées et locatives de l'agglomération parisienne, aux promoteurs privilégiant plutôt d'autres types de stratégies, davantage axées sur la captation de *surprofits d'innovation commerciale* dans des communes plus populaires d'Île-de-France.

Le second axe, quant à lui, résume 21 % de l'inertie totale et distingue les variables situées à la gauche du premier axe. Il vient donc apporter des précisions sur ces dernières stratégies axées sur des espaces moins aisés de l'Île-de-France : on trouve, d'un côté de l'axe, la *distance médiane au centre de l'agglomération* (ainsi que le *% de propriétaires occupants* et le *% de logements individuels dans les communes* pour les variables supplémentaires), et, de l'autre côté, la *part des locataires HLM* (la *part d'ouvriers* et, surtout, la *part d'employés* se situent également de ce côté de l'axe). Pour faire, là encore, écho à nos développements précédents sur les stratégies de localisation des promoteurs, on peut donc résumer cet axe comme une opposition entre *stratégies d'innovation commerciale périphériques* (axées notamment sur la production de logements individuels) et *centrales*.

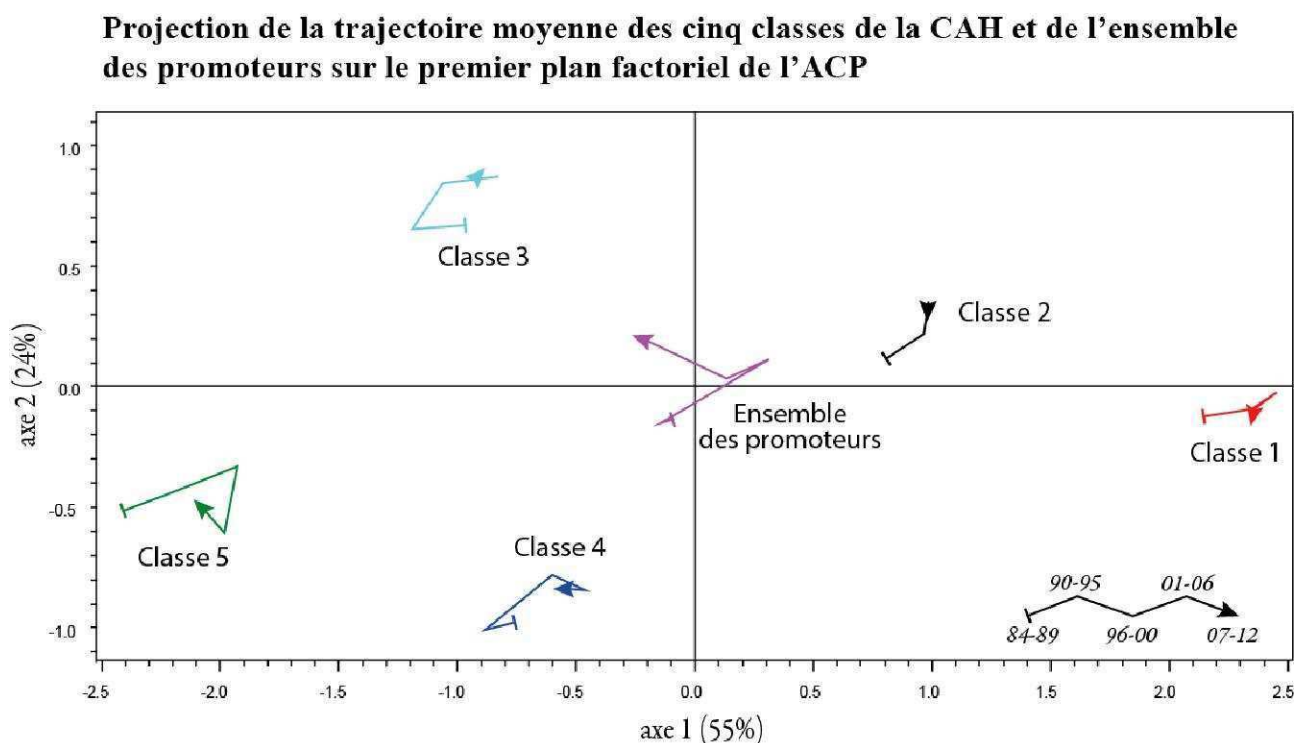
Plus un groupe de promotion aura des coordonnées extrêmes par rapport à ce plan factoriel de l'ACP tel que nous l'avons interprété, plus son degré de spécialisation dans un des grands types de stratégies énumérés pourra être interprété comme élevé (**cf. Fig. 6-17 b**). À l'inverse une position centrale (tant par rapport à l'axe 1 que par rapport à l'axe 2) pourra être interprétée comme une stratégie globalement diversifiée, c'est-à-dire globalement partagée entre les grands types de stratégies existantes. Interprété dans une perspective dynamique, ce premier plan de l'ACP permet donc de mettre au jour des évolutions relatives aux localisations privilégiées et donc aux stratégies spatiales des grands promoteurs.

Ces analyses sont confortées si l'on projette les trajectoires moyennes des 5 classes de la CAH sur le premier plan factoriel de notre ACP (**cf. Fig. 6-18**) : l'axe 1 oppose essentiellement les classes 1 et 2 aux classes 3, 4 et 5, tandis que l'axe 2 distingue la classe 3 (dont les promoteurs proposent des stratégies axées notamment sur les espaces péri-centraux populaires de l'agglomération parisienne) des classes 4 et 5 aux activités beaucoup plus périphériques³². Par ailleurs, si l'on considère la trajectoire suivie pour l'ensemble de la promotion privée, c'est-à-dire

32 Les trajectoires de ces différentes classes dans l'espace de l'ACP sont par contre peu intéressantes à commenter en soi : comme nous l'avons montré lors de nos commentaires sur la CAH, ces regroupements sont très majoritairement constitués de promoteurs à la durée d'activité très courte et leurs trajectoires ne sauraient en rien transcrire de quelconques évolutions de *stratégies de classes*. En outre, nous avons vu que, pour la plupart de ces classes, l'activité n'était pas régulière sur l'ensemble de la période, pouvant être surtout concentrée soit sur les premières soit sur les dernières sous-périodes.

pour l'ensemble des opérations produites en Île-de-France³³, on retrouve bien les principales inflexions structurelles ayant ponctué notre période d'étude, telles que mises en évidences précédemment dans le chapitre 5 : le net infléchissement qu'a représenté le boom de la période 1996-2000 en faveur de *stratégies spéculatives* tournées vers les sous-marchés les plus onéreux ressort clairement (pour l'axe 1), de même que la transition progressive, tout au long de la période 1984-2012, de *stratégies d'innovation commerciale* davantage *périphériques* vers des stratégies *centrales*, avec une réorientation des flux d'investissements vers des espaces populaires péri-centraux (pour l'axe 2). Cette dernière tendance est évidemment à mettre aussi en relation avec le déclin de la production de lotissements en individuel par la promotion privée.

Figure 6-18 :



– Trajectoire des grands promoteurs (cf. Fig. 6-19)

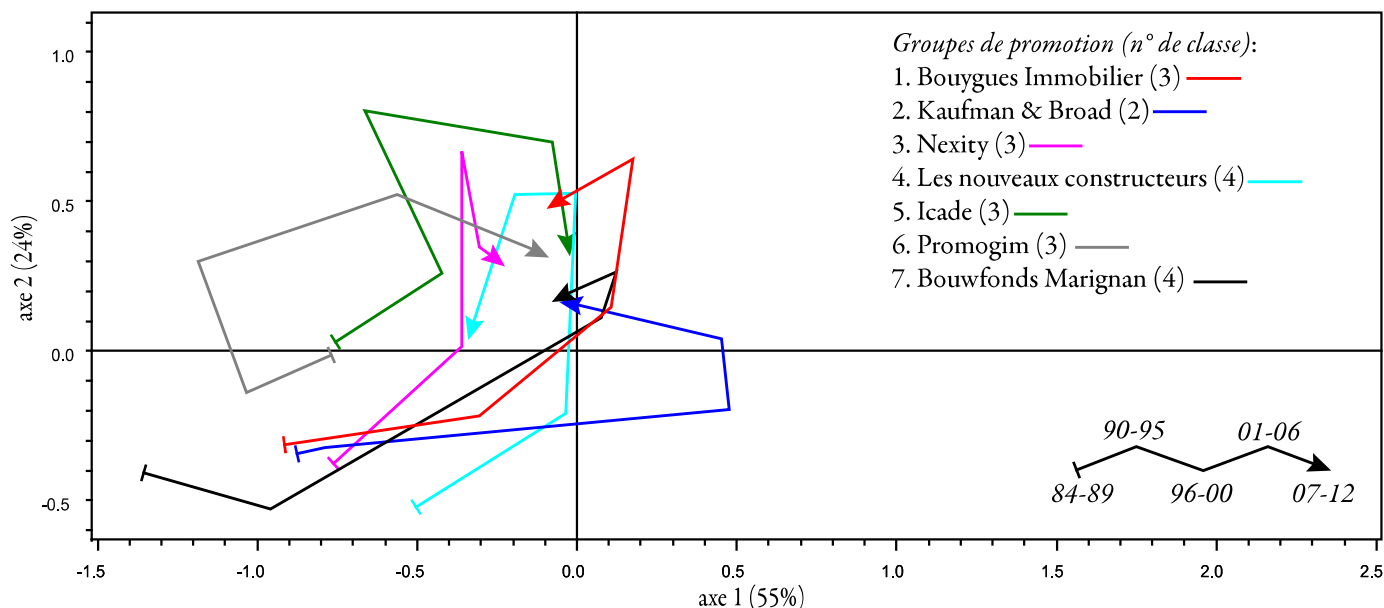
Le premier constat est celui d'une diversité des trajectoires des plus grands promoteurs franciliens sur la période, constat qui vient confirmer, en les affinant, les résultats obtenus précédemment par le biais de la CAH. Et quand bien même les formes de leurs trajectoires s'avèrent relativement proches, chaque promoteur se distingue encore par des rythmes d'évolutions, des inflexions (par une histoire!) qui lui sont propres.

³³ Cette classe *globale* est par définition *moyenne* et occupe donc une position extrêmement centrale sur le plan factoriel.

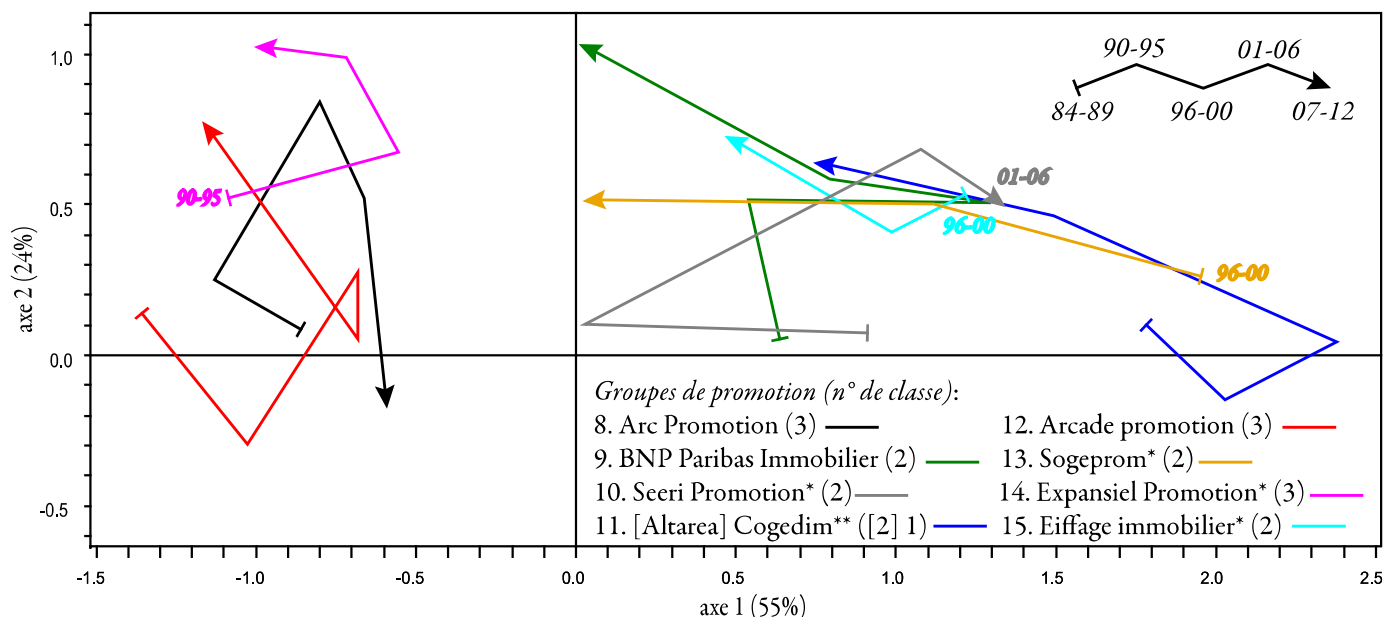
Figure 6-19 :

Trajectoire sur le premier plan de l'ACP des principaux groupes de promotion franciliens

1/ Du 1er au 7e groupe par ordre décroissant de production (en opérations)



2/ Du 8e au 15e groupe par ordre décroissant de production (en opérations)

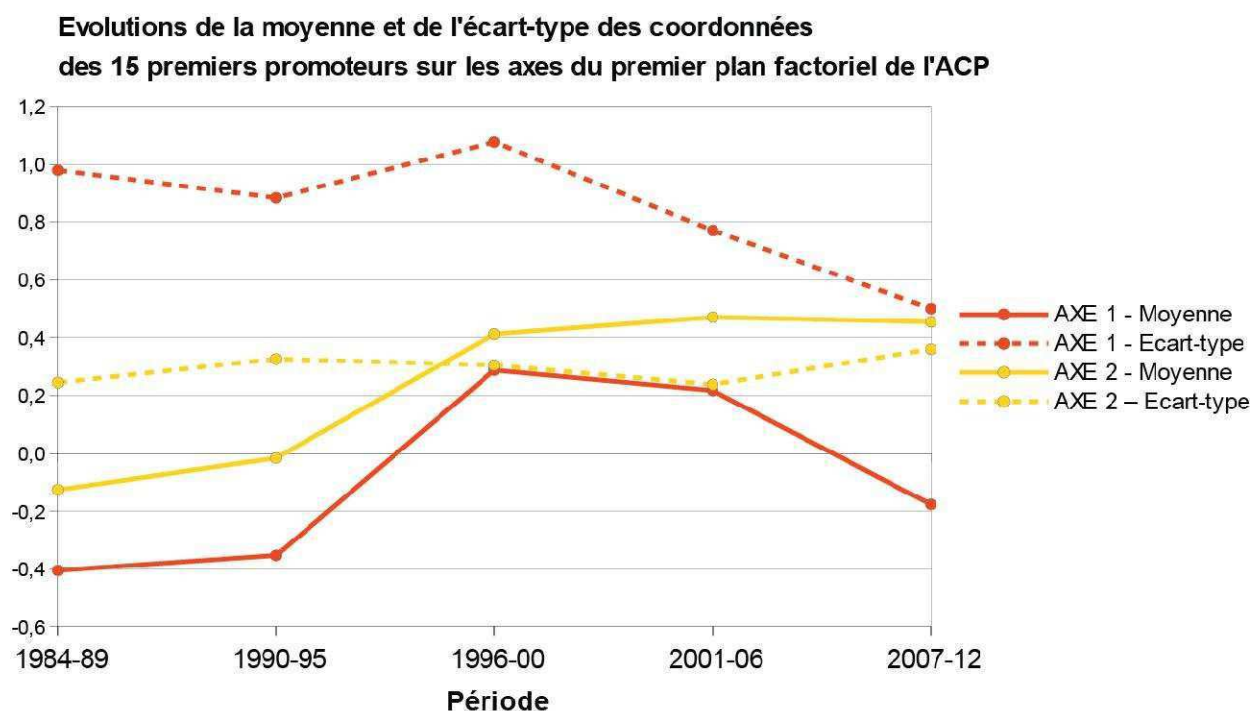


* Groupes de promotion qui n'ont pas été actifs pour toutes les sous-périodes considérées (début d'activité avant 1984-89 ou fin d'activité avant 2007-12) : dans ce cas, la période de début ou de fin d'activité est précisée directement sur le graphiques.

** Le groupe Altarea Cogedim constitue un cas particulier puisque le promoteur Cogedim a été racheté en 2007 par un autre promoteur, Altarea, à la production en logements jusque-là très réduite sur le marché parisien ; le choix a donc été fait ici de prolonger, pour la période 2007-2012, la courbe de Cogedim par la position dans le plan factoriel du nouveau groupe Altarea Cogedim. En outre, alors que Cogedim est compris, pour son activité entre 1984 et 2006, dans la classe 1 de notre CAH, Altarea pour la même période et Altarea Cogedim pour la période 2007-12 appartiennent par contre à la classe 2.

Cela étant dit, l'étude de l'évolution, par sous-périodes, de la moyenne et de la dispersion des plus grands promoteurs pour chaque axe du premier plan factoriel de l'ACP permet d'établir des tendances générales (cf. Fig. 6-20).

Figure 6-20 :



– Pour l'axe 1, l'évolution de la moyenne des coordonnées des grands promoteurs montre que la période 1996-2006 a globalement vu une redéfinition de leurs stratégies en faveur des *stratégies spéculatives sur le marché privilégié*, cette tendance ne connaissant un balancement en sens inverse qu'au cours de la période 2007-2012. Si l'on considère la dispersion des promoteurs sur cet axe, on constate en outre que celui-ci est de moins en moins discriminant à partir du tournant des années 2000. Ce mouvement de convergence correspond globalement, de la part des promoteurs, à une diversification de leurs stratégies. En effet, ceux-ci étaient, dans l'ensemble, davantage spécialisés en début de période : soit en faveur des *stratégies spéculatives*, comme Altarea Cogedim, mais aussi Sogeprom ou Eiffage Immobilier – même si la production en logements de ces deux derniers promoteurs n'atteint des niveaux importants en Île-de-France qu'à partir du boom immobilier de la période 1996-2000³⁴ ; soit en faveur de *stratégies d'innovation commerciale périphériques*, comme Bouygues Immobilier, Kaufman & Broad ou encore Bouwfonds Marignan³⁵. Ce mouvement de convergence concerne également certains promoteurs initialement davantage portés vers des *stratégies d'innovation commerciale centrales*, comme Promogim ou Icade.

³⁴ Ces promoteurs ont donc suivi une trajectoire de la droite vers la gauche de l'axe 1 au cours de la période.

³⁵ Ces promoteurs ont donc suivi une trajectoire de la gauche vers la droite de l'axe 1 au cours de la période.

– Concernant l'axe 2, on note pour commencer que la dispersion des promoteurs sur cet axe se maintient *grosso modo* au même niveau pour l'ensemble de la période. Cependant, cette dispersion stable se combine à une augmentation marquée de la moyenne des coordonnées des grands promoteurs sur cet axe entre 1984 et 1996 (en début de période), ce qui indique un fort infléchissement des trajectoires des grands promoteurs en faveur des *stratégies d'innovation commerciale centrales*. Si l'on excepte la trajectoire d'un promoteur *social* comme Expansiel, cela s'explique encore une fois surtout par la trajectoire de promoteurs dans un premier temps spécialisés dans des *stratégies périphériques* (inclus à ce titre le plus souvent dans la classe 4 de la CAH). Mais leur trajectoire vers des coordonnées plus moyennes sur l'axe 2 traduisent le plus souvent davantage un mouvement de moyennisation de leur production, de diversification stratégique, qu'une véritable spécialisation en faveur des *stratégies d'innovation commerciale centrales*. En effet, seuls des promoteurs comme Bouygues Immobilier, Les nouveaux constructeurs ou Nexity se distinguent, à partir de 1996 avec des coordonnées plus nettement positives sur l'axe 2. Quant aux promoteurs situés à la droite de l'axe 1 (inclus le plus souvent dans la classe 2 de la CAH), le mouvement de convergence signalé précédemment à partir des années 2000 s'est aussi effectué généralement en faveur de stratégies de gentrification (Cogedim, Eiffage, mais surtout BNP Paribas Immobilier).

On trouve pour finir des promoteurs aux trajectoires beaucoup plus erratiques vis-à-vis de cet axe 2. C'est notamment le cas d'Arcade promotion, groupe qui, malgré les liens étroits qu'il entretient avec la production sociale (**cf. annexe 2**), ne s'est apparemment spécialisé très fortement dans une *stratégie d'innovation centrale* qu'au cours de la dernière sous-période (2007-2012). À l'inverse, le groupe Arc promotion, qui s'était très tôt spécialisé dans ce type de stratégies, a connu, à partir du tournant des années 2000 – et un peu à contre-courant du reste des grands promoteurs –, un revirement notable, qui est allé en s'accroissant au cours de la période 2007-2012, en faveur de localisations plus périphériques.

Conclusion du chapitre : vers la mise en évidence d'une *sélection* économique et institutionnelle des promoteurs privés ?

Nous avons essayé, dans ce chapitre, d'aborder les promoteurs dans leur diversité : diversité de profils, diversité de stratégies spatiales, diversité de trajectoires pour les promoteurs les plus grands et les plus durables. Le prolongement logique de nos analyses consisterait à formuler l'hypothèse de l'existence d'un *processus sélectif*, en fonction des évolutions du contexte économique et institutionnel, auquel serait soumise la filière promoteur. On peut, en effet, considérer que ces évolutions favorisent l'apparition, le maintien ou la disparition de promoteurs aux profils spécifiques en fonction de leur capacité à s'adapter et à faire face aux contraintes changeantes du marché du logement neuf francilien. Une telle étude supposerait de se focaliser plus spécifiquement sur les périodes de crises du secteur pour mettre en évidence leurs conséquences en termes de recomposition du système d'acteurs de la promotion privée. Les éléments avancés dans ce

chapitre, mais aussi dans le chapitre précédent, constituent une première étape en direction d'une telle investigation.

Chapitre 7.

Promotion privée, investissement locatif et financiarisation des marchés immobiliers résidentiels : l'exemple des résidences avec services privées en Île-de-France

Introduction du chapitre

L'évolution institutionnelle ayant eu, ces dernières années, le plus fort impact sur l'activité des promoteurs privés a été la *fiscalisation* progressive de la politique du logement, concrétisée par la mise en place, à partir du milieu des années 1980, de dispositifs fiscaux successifs destinés à soutenir l'investissement locatif. Les promoteurs privés ont joué un rôle fondamental dans la diffusion et la popularisation de ces outils fiscaux auprès du grand public, en simplifiant au maximum les démarches pour les investisseurs, mais surtout en mettant sur le marché des produits spécifiquement calibrés pour en bénéficier – évolution également symbolisée par l'apparition, principalement au tournant des années 2000, de *promoteurs-défiscalisateurs* spécialisés dans de tels produits d'investissement locatifs [Vergriete, 2012]. Plusieurs travaux ont déjà cherché à estimer l'impact quantitatif de ces dispositifs sur la production de logements neufs [Vergriete et Guerrini 2013], et plus particulièrement leur impact sur celle de la promotion privée [Pollard, 2010 ; APUR, 2010]¹. Concernant cette dernière, nous avons nous-même mis en évidence, pour l'Île-de-France, certains effets de seuil induits par l'existence de ces dispositifs². Les possibilités offertes par la base GRECAM en vue d'étudier la production de logements destinés à l'investissement locatif demeurent néanmoins limitées : en effet, celle-ci ne fournit aucune information sur les acheteurs des logements produits par la promotion privée, ni sur la destination de ces derniers en termes d'usage (propriété occupante ou mise en location).

Or, ces logiques d'investissement – qui, depuis le milieu des années 1990, ont souvent généré plus de la moitié du total annuel des ventes nationales de logements de la promotion privée – influent nécessairement aujourd'hui de façon non-négligeable sur les stratégies de localisation des acteurs de la filière, et constituent donc pour nous un enjeu de recherche majeur. Mais, à moins d'avoir accès à des données permettant un suivi des logements neufs et de leur usage sur le moyen terme – à l'instar des données fiscales qu'a pu mobiliser, par exemple, P. Vergriete dans son travail de thèse sur les effets de la politique d'aide à l'investissement locatif [Vergriete, 2013] –, travailler sur la production de logements conventionnels ne constitue pas nécessairement la seule et meilleure porte d'entrée sur le sujet : en effet, hormis certains cas extrêmes – qui, par définition, ne reflètent pas la production normale de la filière –, les logements conventionnels vendus par la promotion privée s'adressent, dans la majorité des cas, potentiellement aux deux types de clientèles que sont

1 Des présentations détaillées des travaux de J. Pollard et P. Vergriete sont proposées dans le chapitre 1 (section 1.2.3) de cette thèse.

2 Cf. chapitre 5, section 5.2

les investisseurs et les propriétaires occupants. Outre le fait que les promoteurs puisse varier, au sein d'une même opération, les types de logements proposés (studios, T1, T2, T3, etc.)³, rien ne s'oppose à ce que des logements davantage pensés pour satisfaire des investisseurs soient vendus *in fine* à des propriétaires occupants. Dans les faits, les choix de localisation en matière de logements conventionnels sont donc quasiment toujours censés intéresser potentiellement les deux types de clientèles. La production conventionnelle combinant les logiques inhérentes à chacun de ces segments de marché, il n'est donc *a priori* pas évident, en partant de cette dernière, de tirer des conclusions sur l'impact des logiques d'investissement sur les stratégies de localisation des promoteurs privés.

Pour le mettre en évidence, nous avons donc fait le choix de nous focaliser sur les *purs* produits (résidentiels) d'investissement locatif que sont les résidences avec services privées (catégorie qui regroupe aujourd'hui quatre principaux types de produits : résidences pour étudiants, pour touristes, pour seniors et maisons de retraite). On parle ici de *purs* produits d'investissement locatif dans la mesure où les logements en résidences de services ne sont *a priori* pas destinées à la propriété occupante – sauf rares exceptions (notamment dans le cas des résidences pour seniors). Ces produits immobiliers relèvent eux aussi de la filière promoteur. Plus précisément, ils mobilisent souvent des groupes de promotion aux fonctions diversifiés, puisque, comme nous le verrons, les résidences avec services impliquent le recours à un gestionnaire spécialisé qui sera souvent une filiale du promoteur à l'origine de l'opération. Ces produits ne sont par contre pas pris en compte par la base GRECAM logements, ce qui oblige à recourir à d'autres sources. En outre, ce parc de logements hétérogène demeure difficile à observer à travers les statistiques publiques disponibles. Seule la base SIT@DEL2 sur l'activité de construction fournit des informations à son sujet, mais cette source présente de nombreuses limites. Ce manque de données a pu être surmonté en collectant des données fournies par les acteurs majeurs du secteur : promoteurs privés, gestionnaire de résidences, agences immobilières, sites internet spécialisés. Une base de données géolocalisée à l'adresse, se voulant la plus exhaustive possible pour les quatre principaux types de résidences, a été construite à l'occasion de cette étude. Elle recense 568 résidences privées à but lucratif en activité en Île-de-France au moment de la collecte des données (au 1^{er} trimestre 2012), pour un total d'environ 50 000 logements (pour des précisions supplémentaires quant aux bases de données mobilisées dans ce chapitre, cf. **Encadré infra**). Ce chapitre propose donc un portrait d'ensemble – qui n'était pas disponible jusqu'à présent – du marché des résidences avec services, dans toutes ses composantes, et de ses acteurs en Île-de-France. La région parisienne, qui représente actuellement 1/5 des logements construits en résidences avec services en France, est à la fois le marché le plus ancien et le plus important pour les résidences urbaines. En outre, les quatre grands types de résidences exposés ci-dessus y sont bien représentés.

Le logement est-il un actif financier *impossible*⁴? Les résidences avec services sont

3 Diversité interne que révèlent bien les *fiches* d'opérations GRECAM, qui détaillent les différents types de logements inclus au sein d'une même opération.

4 En référence à l'ouvrage du sociologue C. Topalov (1987) : *Le Logement en France, histoire d'une marchandise*

également l'occasion de se pencher sur l'impact du processus de financiarisation sur la production de logements locatifs au sein de la métropole parisienne, question surtout abordée jusqu'ici sous l'angle de l'immobilier tertiaire (immobilier commercial, de bureaux) ou de la production des infrastructures urbaines⁵. Ce processus, à l'œuvre sur les marchés immobiliers français depuis le tournant des années 1990, se caractérise avant tout par un changement du mode privilégié de gestion des actifs immobiliers : d'une logique patrimoniale, abordant l'immobilier comme une *valeur refuge* de long terme, vers une logique financière, davantage axée sur la rentabilité de court terme [Nappi-Choulet, 2009]. Cela se traduit, du côté des acteurs immobiliers, par la généralisation de pratiques visant à favoriser l'assimilation, par les investisseurs, de produits d'investissement locatif à des actifs financiers classiques [Vergriete, 2012]. En particulier, la recherche d'une intermédiation maximum entre l'investisseur et le bien acquis offre la possibilité aux commercialisateurs de résumer un produit immobilier à un couple rendement⁶/risque – sans qu'il s'agisse pour autant nécessairement d'une intermédiation strictement financière, qui impliquerait le recours à un *véhicule d'investissements* sur le modèle des Sociétés d'Investissement Immobilier Cotées (SIIC) : dans le cas des résidences avec services, cela passe par le recours systématique, déjà signalé plus haut, à un administrateur de biens, qui va jouer le rôle d'intermédiaire entre investisseurs-propriétaires et locataires.

L'exemple des résidences avec services privées est particulièrement adapté pour traiter de ces tendances. En effet, ces produits immobiliers sont aujourd'hui parmi ceux qui se rapprochent le plus d'un idéal d'actif financier dématérialisé. L'exemple des résidences avec services permet ainsi de poser la question des modalités concrètes de l'*ancrage territorial* de ces produits financiarisés dans les métropoles, qui suppose en arrière-fond des *acteurs ancreurs* (les groupes de promotion), à même de concilier les exigences hétérogènes des investisseurs (arbitrage rendement – risque) et des locataires (arbitrage niveau des loyers – centralité), tout en parvenant à dégager un profit pour eux-mêmes [Theurillat, 2011, 2012]. Ce chapitre va donc également être l'occasion de poser plus précisément la question de l'articulation entre valeur d'échange (aux yeux des investisseurs) et valeur d'usage (aux yeux des utilisateurs finaux, les locataires) des logements destinés à l'investissement locatif. Il s'agira notamment de proposer une vision nuancée de la financiarisation sur les marchés locatifs : comme nous allons le voir, la diversité de produits recouverte par l'étiquette de *résidences avec services* permet de mettre en évidence comment des publics visés (des demandes) très hétérogènes débouchent *de facto* sur des stratégies de localisation très distinctes de la part des promoteurs. Encore une fois, mis à part des cas extrêmes – d'ailleurs souvent mis en évidence suite à des scandales impliquant des promoteurs-défiscalisateurs⁷ –, tout indique que les choix de localisation pour de tels produits, s'ils sont bien orientés par les évolutions dans la conception de la valeur d'échange des logements qu'implique le processus de financiarisation, ne peuvent pour autant absolument pas faire abstraction de leur valeur d'usage, à moins de s'exposer à

impossible.

5 Pour un panorama du rôle des acteurs financiers dans la production urbaine en France, je renvoie à Halbert (2013).

6 Les revenus générés par un bien immobilier par rapport à son prix d'acquisition.

7 Cf. également l'introduction de cette thèse.

des échecs commerciaux. La valeur d'usage constitue donc de fait un frein à l'homogénéisation du secteur des résidences avec services. De même, il s'agira de remettre en question l'image homogénéisante, communément partagée, des investisseurs et de leurs logiques : le marché des résidences avec services propose tout un ensemble de produits attachés à des couples rendements / risques très diversifiés qui s'adressent, de toute évidence, à des profils d'investisseurs tout aussi diversifiés.

Dans un premier temps, nous exposerons le *concept* des résidences avec services en revenant sur les caractéristiques légales et fiscales de ces produits. Nous présenterons également les principaux acteurs du secteur, ainsi que les moyens pratiques mis en œuvre par ces derniers pour maximiser l'intermédiation entre les investisseurs et leurs actifs immobiliers (7.1). Puis, dans un second temps, nous analyserons les dynamiques de construction et de localisation des résidences avec services au sein de l'agglomération parisienne, ce qui nous amènera à mettre en évidence l'influence sur celles-ci de la géographie de l'arbitrage rendements – risques (7.2). Enfin, nous reviendrons dans une dernière section sur la spécificité de chaque type de résidences, ce qui sera l'occasion de souligner – en contrepoint de la section précédente surtout centrée sur les logiques d'investissement – les limites de l'homogénéisation de ce marché, ainsi que l'influence de la demande locative sur leur répartition géographique (7.3).

Encadré : Description des bases de données mobilisées dans ce chapitre (*avec un rappel sur les bases de données SIT@DEL2 et GRECAM*)

1. SIT@DEL2 : Cette base de données publique sur la construction neuve en France s'appuie sur des informations tirées des permis de construire délivrés chaque année par les administrations locales. Les données sont disponibles à l'échelle départementale pour la période 1985-2011, et à l'échelle communale pour la période 2001-2011. Si cette base distingue bien les résidences avec services comme une catégorie à part entière, elle présente néanmoins d'importantes limites pour notre étude : elle mélange les résidences privées à but lucratif, avec les résidences publiques et privées à but non-lucratif. Et même si les résidences privées à but lucratif – les seules qui nous intéressent ici – sont a priori largement dominantes sur le plan quantitatif, il n'y a aucun moyen de connaître leur poids exact dans le total des logements commencés en résidences. En outre, les différents types de résidences ne sont pas distingués les uns des autres et la base ne fournit pas non plus d'informations au sujet des acteurs économiques impliqués dans le secteur.

2. GRECAM : Cette base produite par une société privée recense l'ensemble des opérations de plus de 10 logements mises en vente à destination des particuliers pour l'ensemble des communes d'Île-de-France pour la période 1984-2012. Tout maître d'ouvrage d'une telle opération est alors assimilé à un promoteur privé, quelle que soit la façon dont il se définit lui-même par ailleurs. Par contre, ne sont prises en compte, ni les opérations vendues en bloc à un unique investisseur (cas de figure de plus en plus minoritaire), ni les opérations en résidences avec services. Les données sont issues d'enquêtes directes auprès des acteurs de la promotion, ces derniers étant également les principaux clients et utilisateurs des bases produites – ce qui assure a priori à la base une très bonne représentativité statistique (proche de l'exhaustivité pour son champ

de recension). Seules les données sur les prix du collectif neuf sont disponibles au m² et donc utilisées par nous dans le cadre de ce travail.

3. CLAMEUR : Organisme privé qui recueille des références de loyers du parc locatif privé fournies par certains des plus grands acteurs immobiliers privés, et notamment les principaux réseaux d'agences immobilières (Foncia, Century 21...). Des loyers moyens au mètre carré sont disponibles depuis 2005 pour les communes de plus de 10 000 habitants. Pour les communes de tailles inférieures, des données sont disponibles à l'échelle de regroupements de communes, en particulier à l'échelle des Établissements Publics de Coopération Intercommunale (EPCI). Le choix a été fait, dans ce cas, de désagréger les données fournies en attribuant la même valeur à chaque commune du regroupement. Selon le site de l'observatoire, la part des nouveaux baux recensée par la base en 2014 est supérieure ou égale, pour les départements franciliens, à 12,5 % (soit plus d'1 bail sur 8) – mais ce chiffre n'est pas fourni à l'échelle communale. Quelques réserves ont toutefois été soulevées au sujet des données CLAMEUR, en particulier dans un rapport public récent relatif aux différents observatoires des loyers (ANIL-OLAP, juin 2012) : les auteurs y concluent à une « transparence insuffisante sur la représentativité des données recueillies et sur les méthodes statistiques retenues », en inadéquation avec les critères de la statistique publique. Cela étant dit, il s'agit néanmoins du seul observatoire (public ou privé) à diffuser librement à ce jour des données facilement exploitables sur les loyers à la commune pour l'agglomération parisienne.

4. Base personnelle sur les résidences avec services privées en activité en Ile-de-France : Cette base est issue d'une collecte systématique des données disponibles en ligne sur le sujet. Nos principales sources, outre les informations tirées directement des sites des acteurs du secteur, ont été pour chacun des quatre grands types de résidences :

- EHPAD : un document publié en 2009 par l'Organisation régionale de la santé (ORS) d'Ile-de-France qui recense l'ensemble des établissements de ce type⁸, ainsi que des données plus récentes issues de différents sites spécialisés (par exemple : www.lesmaisonsderetraite.fr)
- Résidences pour étudiants : le site de référence français pour la location de logements en résidences de ce type (www.adele.org)
- Résidences de tourisme : un des sites de référence pour la location de logements en résidences de ce type (www.cityzenbooking.com)
- Résidences pour seniors : différents sites spécialisés (par exemple : www.lesresidencesseniors.com).

⁸ <http://www.ors-idf.org/dmdocuments/GuidePAweb.pdf>

7.1 Résidence avec services : définition du concept et portrait des acteurs ancreurs d'un outil d'investissement locatif

Nous revenons, dans un premier temps, sur la définition de ce produit immobilier spécifique qu'est une *résidence avec services* (7.1.1). Puis nous nous penchons, dans un second temps, sur les acteurs du secteur et leurs caractéristiques (7.1.2).

7.1.1 « Résidences avec services » : définition et délimitations pratiques

L'étiquette de *résidences avec services* désigne une gamme de produits immobiliers très spécifiques, caractérisés par le regroupement en une même structure de logements locatifs, la plupart du temps meublés, qui offrent à leurs occupants la possibilité de bénéficier d'un ensemble de services hôteliers. Elle recouvre aujourd'hui quatre types de produits locatifs visant des populations très hétérogènes – et qui sont à ce titre le plus souvent étudiés séparément : les résidences pour étudiants, les résidences de tourisme (aussi connues en France sous les appellations de *résidences d'affaires / de business*, d'*ap(p)art'hôtels*, ou encore à l'international sous le nom de *self-catering apartments*), les résidences pour seniors, ainsi que les maisons de retraite, aussi connues sous l'acronyme d'EHPAD (Établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes). On trouve également des EHPA destinées aux personnes âgées non-dépendantes, mais en nombre beaucoup faible. Les EHPA relèvent quasi-intégralement d'un statut public, ce qui les exclut de notre étude qui se focalise sur les résidences à but lucratif. Or, malgré leur apparente diversité, ces résidences appartiennent toutes, du point de vue d'un investisseur, à une même famille de produits d'investissement locatif, tournés aujourd'hui en priorité vers les investisseurs individuels. Par *investisseurs individuels* ou *particuliers*, nous entendons tous les investisseurs *personnes physiques*, en opposition aux grands investisseurs institutionnels (banques, compagnies d'assurance, fonds de pension...) et autres investisseurs *personnes morales*. Pour autant, les investisseurs institutionnels ne sont pas absents du secteur, en particulier dans le cas des EHPAD et – dans une moindre mesure – les résidences de tourisme. Ce rapport investisseurs individuels / institutionnels est en grande partie déterminé par l'historique propre à chaque type de résidences, la part des premiers étant d'autant plus grande que le développement du parc de résidences privées est récent (comme c'est en particulier le cas pour les résidences étudiantes et seniors).

Les résidences avec services ont fait leur apparition en France au tournant des années 1970, principalement sous la forme de résidences de tourisme construites dans des stations balnéaires et de sports d'hiver par des promoteurs privés (le plus emblématique d'entre eux étant Pierre & Vacances, fondé en 1967). Le modèle s'est ensuite peu à peu étendu aux autres formes de résidences existant actuellement et a gagné les principales zones urbaines, notamment au cours des années 1980. Mais le véritable boom du secteur remonte au milieu des années 1990, encouragé par des incitations fiscales. Le nombre de constructions en résidences est depuis en progression continue.

La forme particulière et l'extension du concept de résidence avec services sont en grande partie spécifiques au contexte français. Néanmoins, des produits immobiliers comparables, destinés à une clientèle spécifique (*purpose-built*), existent et ont été étudiés dans plusieurs autres pays au sein de cadres théoriques variés. L'augmentation du nombre de résidences pour étudiants a ainsi été souvent traitée par les auteurs anglo-saxons comme le symptôme d'un type particulier de gentrification, la *studentification* [Hubbard, 2009; Smith, 2009]. Dans le contexte australien, elle a aussi été analysée comme une réponse apportée à de nouveaux flux internationaux de populations étudiantes [Tsutsumi & O'Connor, 2011]. Les résidences pour seniors sont souvent étudiées au prisme de leur forme la plus extrême, les résidences fermées réservées aux personnes âgées (*gated communities, sun cities, retirement communities*), en France [Madoré & Vuillat, 2010] comme aux États-Unis [Stroud, 1995 ; Pihet, 1999]. Les résidences de tourisme, quant à elles, sont abordées soit comme un type spécifique de résidences secondaires, soit comme une nouvelle branche du secteur hôtelier [Johns & Lynch, 2007; Nicod et al., 2007]. Enfin, les maisons de retraite sont principalement un sujet de recherche pour la géographie de la santé et du vieillissement [Joseph & Chalmers, 1996; Ford & Smith, 2008].

Ces différentes études, outre qu'elles se focalisent systématiquement sur un type spécifique de résidences, n'approchent que rarement ces dernières sous leur dimension de produits d'investissement locatif, préférant généralement s'intéresser aux pratiques de leurs locataires plutôt qu'aux logiques de leurs producteurs et propriétaires. Or, dans le cadre français, le concept, marketing et financier, de résidences avec services a, dès son origine, été impulsé par des promoteurs et des gestionnaires privés dont les objectifs étaient de favoriser leurs activités sur des marchés immobiliers spécifiques en développement, tout en reportant le poids financier induit par la propriété d'actifs immobiliers sur des investisseurs extérieurs – en particulier sur une constellation de petits investisseurs particuliers.

Le Code général des impôts français fournit une définition générale d'un logement en résidences avec services⁹ : « un local meublé ou garni [...], comportant en sus de l'hébergement au moins trois des prestations suivantes, rendues dans des conditions similaires à celles proposées par les établissements d'hébergement à caractère hôtelier exploités de manière professionnelle : le petit déjeuner, le nettoyage régulier des locaux, la fourniture de linge de maison et la réception, même non personnalisée, de la clientèle. » Il s'agit donc d'une forme de logement intermédiaire entre une location meublée classique et une chambre d'hôtel, mais qui diffère de ces dernières sur plusieurs aspects : d'un côté, elle se distingue d'une location meublée par les services de type hôtelier fournis, par le fait de s'adresser en priorité à une catégorie spécifique de locataires (touristes, étudiants...), et par le fait que les logements concernés soient inclus dans un ensemble immobilier spécialement conçu à cette intention (et non dans des immeubles résidentiels classiques). De l'autre côté, cette forme de logement diffère d'une chambre d'hôtel par l'accent qui est mis sur l'autonomie, au sein d'une même résidence, de chaque appartement : un locataire peut vivre, en principe, dans une

⁹ Article 261 D 4° b du Code général des impôts (à partir de la version en vigueur au 30 décembre 1990 et pour les suivantes)

résidence avec services sans jamais être obligé d'avoir recours aux services hôteliers proposés, ceux-ci demeurant facultatifs. Cette contrainte implique en particulier la présence d'une cuisine dans chaque logement.

Les résidences avec services comme outils d'optimisation fiscale et comme investissement financier

Le fait de trouver la définition de référence des résidences avec services dans le Code général des impôts ne relève pas du hasard : le développement de ce secteur, et plus largement son émergence en tant qu'ensemble cohérent du point de vue des investisseurs et des professionnels de l'immobilier, découlent largement de l'intégration des différents produits qui le constituent au sein d'un cadre fiscal commun. En tant qu'ensembles de logements neufs destinés à la location meublée, les résidences avec services ont pu bénéficier de deux types d'avantages fiscaux distincts. D'une part, le parc locatif neuf a bénéficié de la mise en place, depuis le milieu des années 1980, d'une succession de dispositifs en faveur de l'investissement locatif des ménages – dispositifs dont l'impact positif sur les ventes des promoteurs privés est devenu particulièrement marqué à partir de 1996 et l'instauration du dispositif dit *Périssol* [Pollard, 2010; Vergriete & Guerrini, 2012]. En 2009, un dispositif fiscal spécifique aux résidences avec services a finalement été mis en place sous le nom de *Censi-Bouvard* (ou encore *Scellier LMNP*)¹⁰. D'autre part, la location meublée a bénéficié, à la même période, de la popularisation de statuts fiscaux spécifiques au secteur, dits *LM(N)P*¹¹, plus avantageux financièrement que ceux attachés à la location vide classique [Trouillard, 2011].

Ces incitations fiscales se justifient politiquement, dans le cas des résidences, par les fonctions sociales et économiques que remplissent ces produits, en particulier sur les marchés immobiliers tendus. Ils ciblent des populations qui rencontrent des difficultés à se loger, pour des raisons économiques (étudiants) ou faute de logements appropriés (résidences pour seniors, EHPAD). Dans le cas des résidences de tourisme, il s'agit d'étoffer les capacités d'accueil d'un secteur économique majeur – avec pour potentiel effet bénéfique, dans le cas parisien, de limiter le développement (critiqué) depuis les années 2000 de la location saisonnière touristique au sein du parc de logements conventionnels [APUR, 2011].

Plutôt qu'un logement concret (vendu la plupart du temps *sur plan*), c'est bien un montage financier que les commercialisateurs de résidences avec services proposent aux investisseurs potentiels : celui-ci intègre les différents avantages fiscaux correspondant à ce type de produits et inclut le plus souvent une proposition de prêt immobilier avantageuse par rapport aux taux du marché, négociée en amont auprès d'une banque partenaire. Mais la clé de voûte du concept de résidences avec services réside dans une volonté de pousser au maximum l'intermédiation entre les

¹⁰ Article 199 sexvicies du Code Général des Impôts (CGI)

¹¹ Loueur en Meublé (Non-)Professionnel

investisseurs et leurs actifs immobiliers : cela passe par le recours systématique à un gestionnaire de résidence (*property manager*) qui va permettre de dispenser les investisseurs de toutes les tâches liées ordinairement à la gestion locative : recherche de locataires, gestion de bail, perception des loyers et fourniture des services associés à la résidence. Les investisseurs en résidences avec services sont ainsi encouragés à assimiler ces produits immobiliers à de véritables actifs financiers dématérialisés. Cette évolution a été particulièrement sensible à travers les méthodes utilisées pour commercialiser ces produits : recours à des *simulateurs d'investissement* automatisés sur internet, campagnes de commercialisation à l'échelle nationale.

Mais l'implication d'un unique gestionnaire pour une même résidence joue aussi le rôle d'un mécanisme assurantiel pour l'investisseur : cela réduit considérablement le risque locatif encouru en lui garantissant des revenus locatifs réguliers (d'un montant préalablement garanti par contrat), que son appartement particulier soit réellement loué ou non. En effet, l'investisseur ne loue pas son logement directement à son utilisateur final (le locataire), mais bien au gestionnaire. Cette régularité dans la perception des loyers (sur une durée d'au moins neuf ans dans le cadre du dispositif Censi-Bouvard) est d'ailleurs indispensable pour bénéficier à plein des avantages fiscaux liés à ce type de produits. Tout investissement suppose en effet un risque : en l'occurrence, si la résidence n'est pas suffisamment bien située ou, plus généralement, si la demande locative n'est pas suffisante pour ce type de produits, le montant des loyers perçus par les investisseurs pourraient être abaissé, ce qui mènerait automatiquement à une diminution des taux de rendement. Pire encore, en cas de défaillance de son gestionnaire, le fonctionnement même de la résidence pourrait être menacé et les logements concernés perdre toute valeur à la revente. La question de la réputation et de la fiabilité des gestionnaires de résidences est ainsi devenue plus aiguë depuis le début des années 1990 à la suite d'une série de scandales, en particulier dans le secteur des résidences de tourisme. En réaction, des associations de professionnels et d'investisseurs ont vu le jour en vue de promouvoir une plus grande régulation du secteur. Dans le même ordre d'idée, plusieurs systèmes de notation et de classement des gestionnaires et des différentes chaînes de résidences ont été mis en place par la presse spécialisée. Les investisseurs, en vue de minimiser leur prise de risque, ont été encouragés à privilégier les opérations produites par les plus grands groupes et associées à des marques bien identifiées et renommées, présentées comme plus sûres que celles développées par des acteurs plus petits et/ou occasionnels.

7.1.2 Les acteurs de l'ancrage territorial des résidences avec services en Île-de-France

Même si l'on trouve, parmi les acteurs du secteur, de *purs gestionnaires* – sans filiale de promotion –, le développement d'une image de marque est généralement facilité, pour les grandes chaînes de résidences, par l'intégration, au sein de mêmes groupes immobiliers, d'un grand nombre de fonctions distinctes, allant de la promotion immobilière et de la gestion de résidences, à la commercialisation, en passant même par l'activité de construction ou la fourniture de services. Cette

concentration de fonctions est d'autant plus bénéfique pour un acteur qu'elle lui permet de capter la plus grande part des flux de revenus générés à toutes les étapes du *cycle de vie* d'une résidence. Les promoteurs actifs dans le secteur possèdent ainsi quasi-systématiquement leur(s) propre(s) filiale(s) de gestion de résidences.

Ces tendances ont favorisé la concentration des activités du marché dans les mains de quelques acteurs majeurs. La base de données que nous avons constituée (**cf. Encadré *supra***) nous renseigne sur les promoteurs et les gestionnaires des quatre principaux types de résidences (**cf. Fig. 7-1 a, b, c et d**) :

– Le secteur des résidences pour étudiants (**cf. Fig. 7-1 a**) est dominé par des filiales de grands promoteurs immobiliers français *généralistes* (Nexity, BNP Paribas immobilier) et par un *promoteur-défiscalisateur* fondé en 1989 (Réside Études). Le leader du secteur, Nexity, n'est rentré sur le marché qu'en 2007, son expansion ayant avant tout reposé sur le rachat successif d'acteurs du secteur (le groupe Lamy en 2007, la branche résidences d'Icade en 2012). On trouve, à côté de ces trois principaux groupes, des acteurs au parc de résidences plus réduit avec des profils variés : quelques autres promoteurs-défiscalisateurs (Crédit Agricole Immobilier – anciennement CA Monné-Decroix –, le groupe Equalliance), un pur gestionnaire de résidence (le groupe ANTAEUS), et une SIIC¹² française, le groupe Gecina. Ce véhicule d'investissements, à la différence des autres acteurs présents sur le marché et contrairement au modèle dominant, possède les trois résidences avec services qu'il gère en région parisienne.

Figure 7-1 a : Les acteurs du secteur des résidences pour étudiants

Source : base personnelle.

Type de résidences	Groupe immobilier (classement décroissant selon le nombre de résidences en activité)	Marque(s) / Chaîne(s) de résidences	Filiale de promotion immobilière	Filiale de gestion de résidences	Nombre de résidences en activité en Île-de-France (part des résidences du groupe dans le parc régional total par types)
Résidences pour étudiants	Nexity	Studéa, Les Lauréades, Le Jardin des sciences	Nexity	Nexity Studéa	52 (48%)
	BNP Paribas real-estate	Studélites	BNP Paribas real-estate	Résidences Studélites	24 (22%)
	Réside Études	Les Estudines	Réside Études	Résidence services gestion	22 (20%)
	Gécina	Campuséa	Aucune	Résidences Campuséa	3 (3%)
	Equalliance	Suitétudes	Océanis promotion	Suitétudes	2 (2%)
	ANTAEUS	ANTAEUS	Aucune	ANTAEUS Campus	1 (1%)
	Crédit Agricole Immobilier	Les Académiades	CA immobilier (anc. Monné-Decroix)	CA immobilier (anc. Monné-Decroix)	1 (1%)
	Autres groupes				3 (3%)

12 Société d'investissement immobilier cotées.

– Le secteur des résidences de tourisme se révèle plus hétérogène (**cf. Fig. 7-1b**). Contrairement aux résidences pour étudiants (ou pour seniors, cf. infra), les grands promoteurs généralistes sont globalement absents de la branche. Parmi les leaders du secteur, on trouve des promoteurs-défiscalisateurs importants, à l'instar du groupe Réside Études, déjà évoqué au sujet des résidences pour étudiants. Mais on trouve également de purs gestionnaires comme le groupe singapourien CapitaLand – les groupes de cette catégorie étant également, dans la majorité des cas, actifs dans le secteur hôtelier traditionnel. Le groupe leader sur le marché francilien, sous la marque *Adagio*, est lui-même emblématique de cette dualité du secteur, étant issu d'un partenariat noué en 2007 entre Accor, plus grand groupe hôtelier français, et Pierre & Vacances, important promoteur-défiscalisateur. Fondé en 1967, ce dernier groupe est l'un des pionniers du secteur des résidences de tourisme. Mais jusqu'à la mise en place de cette coopération économique avec Accor, ses activités se concentraient principalement en dehors des zones urbaines, dans des stations balnéaires ou de montagne. En 2011, la filiale commune (*joint-venture*) entre Accor et Pierre & Vacances a racheté l'un des principaux acteurs du marché, le groupe Citéa, dont l'ancien portefeuille de résidences constitue désormais la marque (*économique*) *Adagio Access*.

Une autre caractéristique distinctive du marché des résidences de tourisme est sa dimension internationale – même si un certain nombre de gestionnaires français d'EHPAD ont également une activité dans d'autres pays européens que la France. Ainsi, quatre groupes étrangers (CapitaLand, Frasers centrepont, Bridgestreet, StayCity), aux activités orientées vers la gestion de résidences, possèdent un portefeuille de propriétés au sein de la métropole parisienne : deux groupes singapouriens (CapitaLand - The Ascott limited et Frasers centrepont limited), un groupe états-unien (Bridgestreet) et un groupe irlandais (StayCity.com). Chacun de ces groupes gère un réseau international de résidences – *de luxe* dans la plupart des cas – implantées dans de grandes métropoles et aux localisations hyper-centrales. Parmi ces groupes internationaux, CapitaLand, à travers sa filiale The Ascott limited, se détache clairement. Il est, avec 16 résidences, le troisième acteur du secteur sur le marché francilien, tandis que les autres ne gèrent, au final, qu'un nombre réduit de résidences. Fondé en 1984 à Singapour, the Ascott limited a racheté sur la période 2002-2004 un pionnier du secteur des *apart'hotel* urbain en France, le groupe Citadines, qui gérait un nombre important de résidences de tourisme à Paris mais aussi dans bien d'autres métropoles françaises et européennes. Cette présence d'acteurs internationaux ne semble cependant pas remettre en cause le modèle de fonctionnement dominant des résidences avec services françaises. Les structures de propriété des résidences concernées s'appuient aussi avant tout sur des investisseurs individuels, les investisseurs institutionnels demeurant l'exception.

Figure 7-1 b : Les acteurs du secteur des résidences de tourisme

Source : base personnelle.

Type de résidences	Groupe immobilier (classement décroissant selon le nombre de résidences en activité)	Marque(s) / Chaîne(s) de résidences	Filiale de promotion immobilière	Filiale de gestion de résidences	Nombre de résidences en activité en Île-de-France (part des résidences du groupe dans le parc régional total par types)
Résidences de tourisme	Partenariat Accor / Pierre & Vacances	Adagio City Aparthotel, Adagio Access	Pierre & Vacances	Accor / P&V résidences	32 (24%)
	Résidé Études	RelaxSpa, Residhome, Séjours & Affaires	Résidé Études	Résidence services gestion	23 (17%)
	CapitaLand	Citadines Apart'hotel	Activités de promotion immobilière en Asie du Sud-est	The Ascott Limited	16 (12%)
	Menguy Investment	Appart'City	France Epargne	Dom'Villes Services	11 (8%)
	Equalliance	Park & Suites	Océanis promotion	Park & Suites	9 (7%)
	Bridgestreet	Bridgestreet	Aucune	Bridgestreet	4 (3%)
	Pierreval	City Résidences	Pierreval	City résidences	3 (2%)
	ARIE promotion	Pythagore	Espace 2 promotion	CERS	2 (<2%)
	Fraser's centrepoint limited	Fraser Suites	Activités de promotion immobilière en Asie du Sud-est	Fraser's Hospitality	2 (<2%)
	ResidHotel	ResidHotel City	Aucune	ResidHotel	2 (<2%)
	@ccorimmo	Studi'Home	Aucune	Studi'Home	2 (<2%)
	Lagrange	Lagrange City	Aucune	Lagrange Patrimoine	1 (<1%)
	Fousse	Suite-Home	Fousse promotion (Sami promotion)	Hotel & Residence international (HRI)	1 (<1%)
	Promeo	Village Center	Village center patrimoine	Village Center Loisirs	1 (<1%)
	Exhore company	Cerise	Aucune	Exhore company	1 (<1%)
	StayCity	StayCity	Aucune	StayCity group	1 (<1%)
	JPB	Cosy's	JPB promotion	Cosy's apart'hotel	1 (<1%)
	Absolu dream	Athome-hotel	Aucune	Athome-hotel	1 (<1%)
	Autres groupes				19 (14%)

– Le parc francilien des EHPAD (cf. Fig. 7-1 c) est, quant à lui, caractérisé par la domination de *purs gestionnaires* (Korian, Médica¹³, Orpea-Clinéa, Le Noble age) – à l'exception notable toutefois du leader du secteur, le groupe DomusVi-Dolcea, né en 2010 du regroupement d'un pur gestionnaire (DomusVi) et d'un promoteur immobilier (GDP Vendôme), qui était lui-même doté d'une filiale de gestion (Dolcéa). Ce poids des gestionnaires dans la branche a certaines conséquences pratiques : en matière de politiques commerciales, le nom seul du gestionnaire de résidences, et sa réputation, remplissent souvent le rôle dévolu, pour les autres types de résidences, au développement d'une marque commerciale à part entière. Plus important encore, le secteur des maisons de retraite privées préexistait au concept de résidences avec services et nombre d'établissements sont encore possédés en propre par leur gestionnaire. Mais le fait que la plupart des acteurs majeurs du secteur soient aujourd'hui cotés en bourse, ou aspirent à l'être, tend à accélérer l'externalisation de leurs actifs immobiliers en faveur d'investisseurs institutionnels [Boisnier, 2012] ou individuels – ceci afin de réduire le niveau d'endettement de ces groupes et/ou la charge financière majeure que représentent pour eux ces actifs.

13 La fusion des groupes Korian et Médica est prévue pour 2014.

Figure 7-1 c : Les acteurs du secteur des résidences EHPAD

Source : base personnelle.

Type de résidences	Groupe immobilier (classement décroissant selon le nombre de résidences en activité)	Marque(s) / Chaîne(s) de résidences	Filiale de promotion immobilière	Filiale de gestion de résidences	Nombre de résidences en activité en Île-de-France (part des résidences du groupe dans le parc régional total par types)
Maisons de retraite (EHPAD)	DomusVi-Dolcéa	<i>Résidences Médicis, Les jardins des Médicis, La maison de Fannie</i>	GDP Vendôme	DomusVi	61 (21%)
	Korian	<i>Hotelia, Quieta</i>	<i>Pas de filiale de promotion</i>	KORIAN	26 (9%)
	Medica	<i>Résidences Mapi</i>	<i>Pas de filiale de promotion</i>	MEDICA	23 (8%)
	ORPEA-CLINEA group	<i>Aucune</i>	<i>Aucune</i>	ORPEA	21 (7%)
	Noble Age group	<i>Aucune</i>	<i>Aucune</i>	Noble Age	11 (4%)
	Colisée patrimoine group	<i>Les jardins de Cybèle</i>	Cybèle concept	Cybèle santé	5 (2%)
	Aplus santé	<i>Aucune</i>	<i>Aucune</i>	Aplus santé	4 (<2%)
	Fousse group	<i>Aucune</i>	Samy Promotion	Gescore	4 (<2%)
	STEVA	<i>Villa BeauSoleil</i>	STEVA	STEVA	3 (1%)
	Pavonis santé	<i>Aucune</i>	<i>Aucune</i>	PAVONIS Santé	3 (1%)
	Almage group	<i>Aucune</i>	<i>Aucune</i>	Almage	2 (<1%)
	Emera	<i>Émeraudes, Maisonnées de France</i>	<i>Aucune</i>	Emera	1 (<1%)
	Autres groupes				121 (42%)

– Enfin, le marché des résidences pour seniors (cf. Fig. 7-1 d), peu dynamique à partir du début des années 1990 et jusqu'à la fin des années 2000, connaît actuellement un renouveau. Les résidences pour seniors étaient pourtant parmi les premières résidences avec services privées à avoir été développées en région parisienne. Dès les années 1970, des pionniers comme le groupe Hervé Picot, avec sa marque *Les Jardins d'Arcadie*, ou le groupe Cogedim, avec sa marque *Les Hespérides*, y ont produit des résidences qui représentaient encore, au moment de cette étude, 76% des résidences pour seniors en activité en Île-de-France. Plus tard, dans les années 1980, de grands promoteurs immobiliers comme Kaufman & Broad et Icade sont entrés sur ce marché, respectivement avec les marques *Liberty* et *Les symphoniales*. Mais la très forte crise immobilière du début des années 1990 est à la fois venue mettre un frein au développement du secteur, et a entraîné le retrait de la plupart des promoteurs qui y avaient été actifs jusque-là. Malgré quelques opérations isolées menées par une nouvelle génération de promoteurs-défiscalisateurs – dont certains étaient également présents sur le marché des maisons de retraite (notamment, les groupes Les Villages d'or, Aegide, GDP Vendôme) – le secteur est donc resté peu dynamique jusqu'au tournant des années 2010. Récemment, plusieurs projets ont cependant été commercialisés ou annoncés en Île-de-France (nous avons pu en recenser pas moins de 15). Tous ces projets – à l'exception de quatre d'entre eux portés par l'acteur de longue date du secteur qu'est le groupe Village d'or – sont l'œuvre de nouveaux entrants sur le marché (ou tout du moins d'acteurs qui avaient totalement laissé de côté, pendant un certain temps, la production de résidences pour seniors). Parmi eux, on trouve, d'un côté, des promoteurs-défiscalisateurs, souvent déjà présents dans d'autres branches du secteur : le groupe Réside Études, sous sa nouvelle marque *La girandière*, le groupe Acapace qui a repris la marque historique *Les jardins d'Arcadie*. Avec deux projets en développement au moment de cette étude en Île-de-France, Pierre & Vacances propose en outre ,

sous sa marque *Les sénioriales villages*, les produits immobiliers les plus proches du modèle américain des communautés fermées pour seniors américaines (*gated communities*) (Madoré and Vuailat, 2010). De l'autre côté, les promoteurs immobiliers généralistes sont de retour sur le marché : par exemple, le groupe Cogedim avec une nouvelle marque (*Cogedim club*), ou encore Nexity à travers une prise de participation dans le groupe AEGIDE en 2008.

Figure 7-1 d : Les acteurs du secteur des résidences pour seniors

Source : base personnelle.

Type de résidences	Groupe immobilier (classement décroissant selon le nombre de résidences en activité)	Marque(s) / Chaîne(s) de résidences	Filiale de promotion immobilière	Filiale de gestion de résidences	Nombre de résidences en activité en Île-de-France (part des résidences du groupe dans le parc régional total par types)
Résidences pour seniors	Altarea Cogedim	<i>Les Hespérides</i>	Cogedim immobilier	groupe Compass (Sopregi)	24 (62%)
	Acapace	<i>Les Jardins d'Arcadie</i>	Acapace promotion	Les jardins d'Arcadie, ou gestion directe par les co- propriétaires	5 (13%)
	DomusVi-Dolcéa	<i>Les Templitudes</i>	GDP Vendôme	GSP	3 (8%)
	Les Villages d'or	- <i>Les Patios d'or</i> - <i>Les Résidentiellles d'or</i> - <i>Les Villages d'or</i>	Les Villages d'or	SAGESTIMM	1 (<3%)
	Kaufman & Broad	<i>Liberty</i>	Kaufman & Broad	Compass (Sopregi)	1 (<3%)
	AEGIDE / Nexity	<i>Domitys</i>	AEGIDE / Nexity immobilier résidentiel	Domitys	1 (<3%)
	ERPG promotion	<i>Relais tendresse</i>	ERPG promotion	ERPG promotion	1 (<3%)
	Fousse	<i>Idylia</i>	Fousse promotion (Sami promotion)	Idylia résidences / Age d'or services	1 (<3%)
	Icade (anc. SCIC)	<i>Les Symphoniales</i>	Icade immobilier neuf (anc. CAPRI promotion)	Compass (Sopregi)	1 (<3%)
	Autres groupes				1 (<3%)

La spécialisation dans un type particulier de résidences demeure globalement encore la règle, avec à l'heure actuelle – si l'on prend en compte l'ensemble du parc en activité en Île-de-France au moment de notre étude – un seul groupe (Réside Études) ayant véritablement une position forte à la fois dans le secteur des résidences pour étudiants et celui des résidences de tourisme. Ce groupe participe également, comme nous venons de le voir, du renouveau du secteur des résidences pour seniors avec le développement d'une marque dédiée (*La Girandière*). Hormis ce cas spécifique, les rares acteurs qui diversifient leurs activités ne le font encore que de façon ponctuelle : par exemple, le groupe Fousse est actif à la fois dans les résidences pour touristes (une résidence sous la marque *Suite-Home*), pour seniors (une résidence sous la marque *Idylia*) et en EHPAD (quatre résidences sous la marque *Gescore*). Les évolutions récentes du secteur semblent néanmoins tendre vers l'émergence d'acteurs diversifiés. Cela concerne en premier lieu les principaux groupes de promotion *généralistes* français (Bouygues Immobilier, Nexity, Kaufman & Broad...) qui produisent aujourd'hui – souvent suite aux rachats de groupes spécialisés et/ou par des accords passés avec des purs gestionnaires – plusieurs types de résidences de façon régulière sur l'ensemble du territoire.

7.2 Le marché des résidences avec services comme support d'investissements : une géographie de l'arbitrage rendements – risques

Après avoir fait le point sur l'essor quantitatif récent du parc locatif en résidences avec services (7.2.1), nous nous intéresserons à l'impact que peut avoir la géographie francilienne de l'arbitrage rendements – risques relatif aux investissements locatifs sur les localisations de nouvelles résidences (7.2.2).

7.2.1 Des produits immobiliers « financiarisés » en fort développement depuis les années 1990

Parler de produits *financiarisés* à propos de logements aujourd'hui avant tout destinés à des investisseurs particuliers ne va pas de soi, le processus de financiarisation étant le plus souvent associé à une implication croissante des investisseurs institutionnels. Or, le marché français du logement locatif, principalement depuis le début des années 1990, a été marqué par un retrait global de ces grands investisseurs [Nappi-Choulet, 2009, 2012]. Pourtant, en tant que purs produits d'investissement locatif – c'est-à-dire essentiellement pensés à l'aune de leur valeur d'échange (loyers, plus-value, gains fiscaux) et non de leur valeur d'usage ou patrimoniale – les résidences avec services et leur haut degré d'intermédiation s'inscrivent, selon nous, pleinement dans le processus actuel de financiarisation du marché immobilier des grandes métropoles françaises [Vergriete, 2012]. L'existence de ces produits incite effectivement les investisseurs particuliers à appréhender les espaces urbains comme de simples supports d'investissements, structurés par la géographie sous-jacente des couples rendements/risques qui leur sont associés [Harvey, 1985 ; Crouzet, 2001 ; Halbert et al., 2012a et b]. Mais si l'influence de cette géographie financière a été soulignée à de nombreuses reprises pour expliquer les dynamiques actuelles des marchés immobiliers, peu d'auteurs ont jusqu'à présent véritablement cherché à la cartographier de manière concrète, se contentant souvent de ramener le comportement des investisseurs à des formules simples (maximisation des taux de rendement, recherche des localisations les plus centrales...). Il s'agit donc dans cette section, à travers l'exemple des résidences avec services, de proposer une vision plus complexe et nuancée des effets de la financiarisation sur les stratégies de localisation des acteurs privés de la production urbaine.

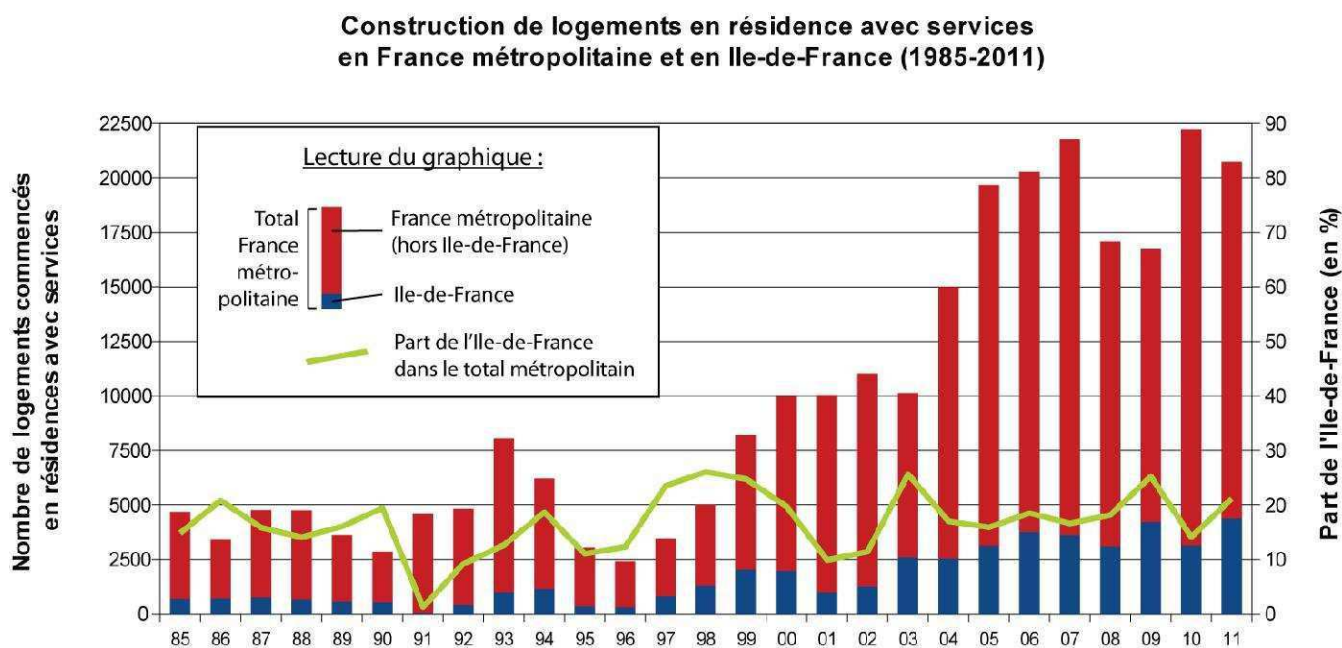
Les résidences avec services demeurent globalement difficiles à approcher au moyen des statistiques publiques disponibles (recensements, enquêtes-logement). Étant donné son caractère relativement récent et sa diversité intrinsèque, le secteur s'insère mal dans les nomenclatures statistiques (souvent anciennes) utilisées pour décrire le parc de logements français. Les logements en résidences ne sont finalement distingués comme une catégorie à part entière que par une unique base de données sur la construction neuve, la base SIT@DEL2, dont nous avons déjà souligné les limites (cf. **Encadré supra**). Celle-ci s'avère néanmoins incontournable pour nous, en tant que seule

source nous permettant d'approcher les dynamiques de production et de localisation des résidences privées à but lucratif en Île-de-France – en gardant à l'esprit que les flux de construction indiqués sont légèrement supérieurs à la production réelle du secteur.

Le total annuel de logements commencés en résidences avec services a fortement augmenté en région parisienne depuis le milieu des années 1990, mais aussi plus largement au niveau national (**Fig. 7-2**). Entre 1996 et 2007, la production annuelle de ce type de logements a ainsi été multipliée par plus de 12 en Île-de-France (+1 113%), et par 9 en France métropolitaine (+798%). Conséquence de cette poussée, la production francilienne dépasse en 2009 et 2011 la barre des 4 000 logements commencés – par comparaison, le seuil des 1000 logements n'avait, jusqu'en 1996, été atteint qu'à deux reprises (en 1993 et 1994). Ce décollage du secteur a, en outre, correspondu à une progression de la part de l'Île-de-France dans la production nationale qui, de 13,7 % sur l'ensemble de la période 1985-1996, est passée à 18,4 % sur la période 1997-2011.

Figure 7-2 :

Source : SIT@DEL2

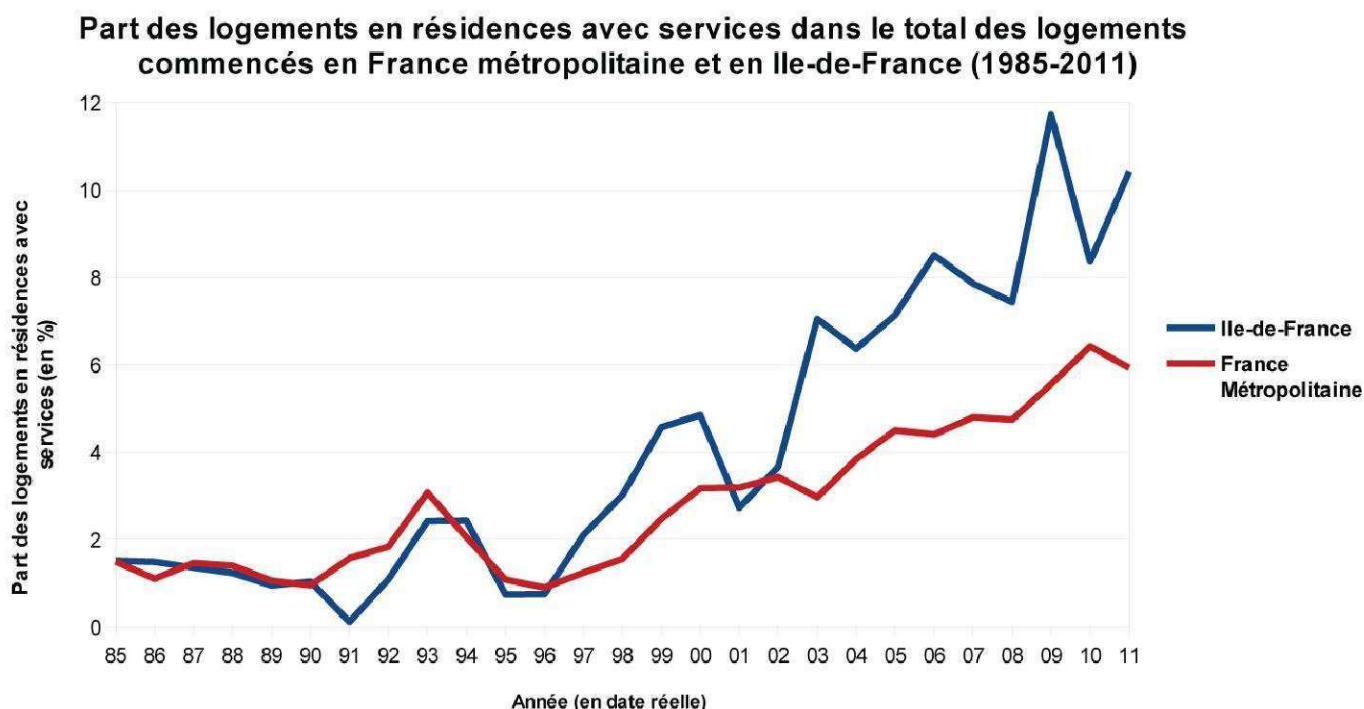


Il a également entraîné une augmentation du poids des résidences avec services dans la production totale de logements (tous types confondus), et particulièrement en Île-de-France où les résidences représentent en fin de période 10 % des logements commencés, contre seulement 6 % sur le plan national (**Fig. 7-3**). Cette dernière évolution est à rattacher notamment à des transformations inhérentes au marché des résidences avec services, lequel est de plus en plus urbain : cela s'explique notamment par le développement marqué, ces dernières années, des résidences de tourisme urbaines et des résidences pour étudiants, ainsi que par l'implantation de nouvelles résidences pour seniors dans les grandes agglomérations. Dans ce contexte, la métropole parisienne s'avère particulièrement

attractive et sûre pour les investisseurs : son marché locatif demeure extrêmement tendu au profit de l'offre, et l'agglomération concentre une part très importante des populations ciblées par ces produits d'investissement (étudiants, touristes, clientèle d'affaires, seniors).

Figure 7-3 :

Source : SIT@DEL2

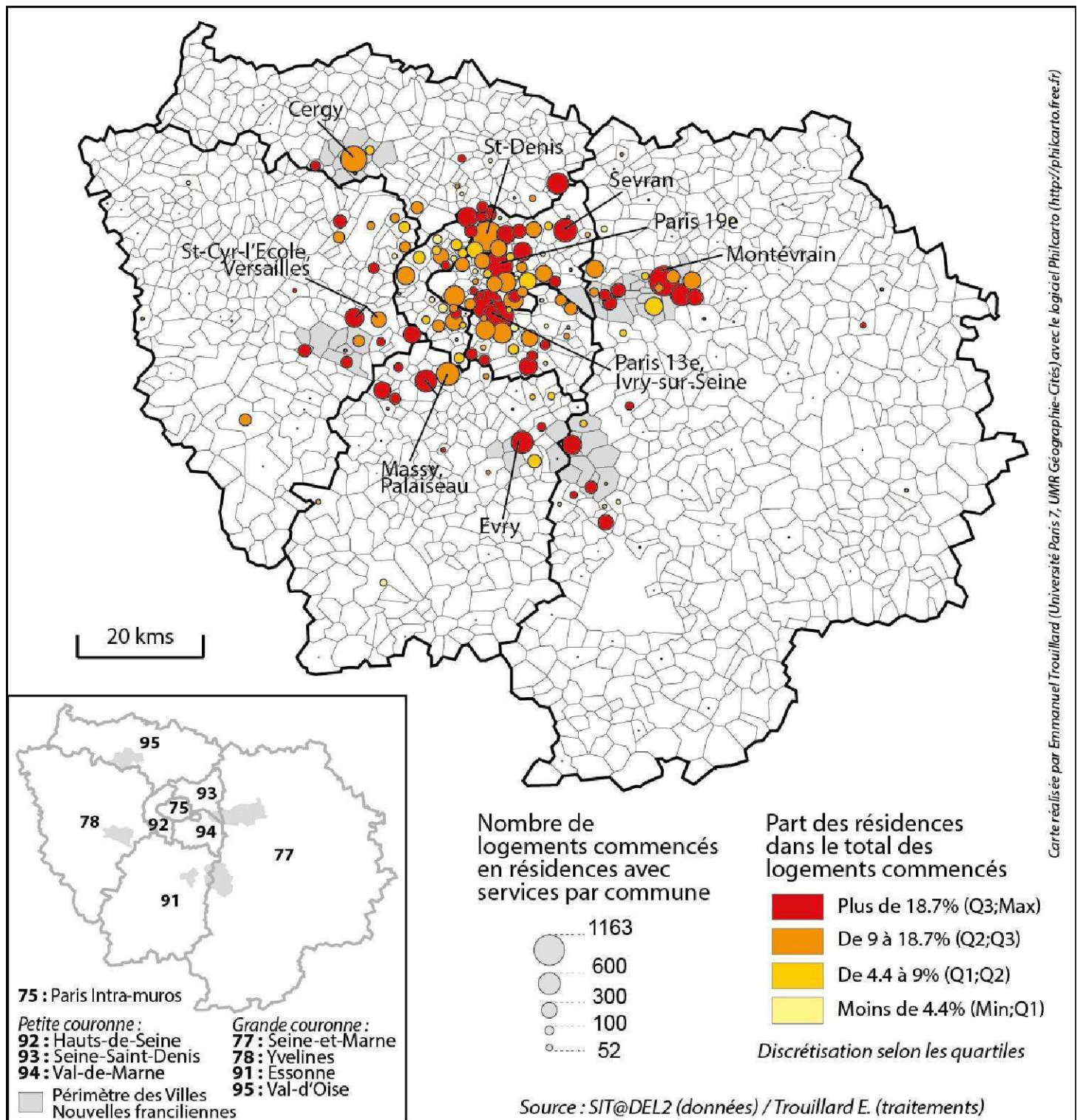


Selon les données SIT@DEL2 disponibles à l'échelle communale pour la période 2001-2011 (**Fig. 7-4**), les logements commencés en résidences avec services sont principalement concentrés le long d'un axe Nord-sud au sein de la Petite couronne francilienne. Cet axe a pour pôles majeurs Saint-Denis, le 19^e et le 13^e arrondissements, ainsi que la commune d'Ivry – communes offrant sur la période d'importantes opportunités foncières, en particulier avec la mise en place de vastes ZAC¹⁴. Parmi les principaux pôles de production en Grande couronne, le secteur 4 de la Ville Nouvelle de Marne-la-Vallée (Val-d'Europe), à l'est de l'agglomération, ressort particulièrement, ce qui s'explique principalement par la concentration en son sein de nombreux pôles tertiaires (commerciaux et de loisirs) – à commencer par le pôle touristique d'envergure européenne qu'est Disneyland Paris.

¹⁴ Zones d'aménagement concerté

Figure 7-4 :

L'activité de construction du secteur des résidences avec services en Ile-de-France (2001-2011)



7.2.2 Localisation des résidences avec services : le gradient rendements-risques de l'investissement locatif en Île-de-France

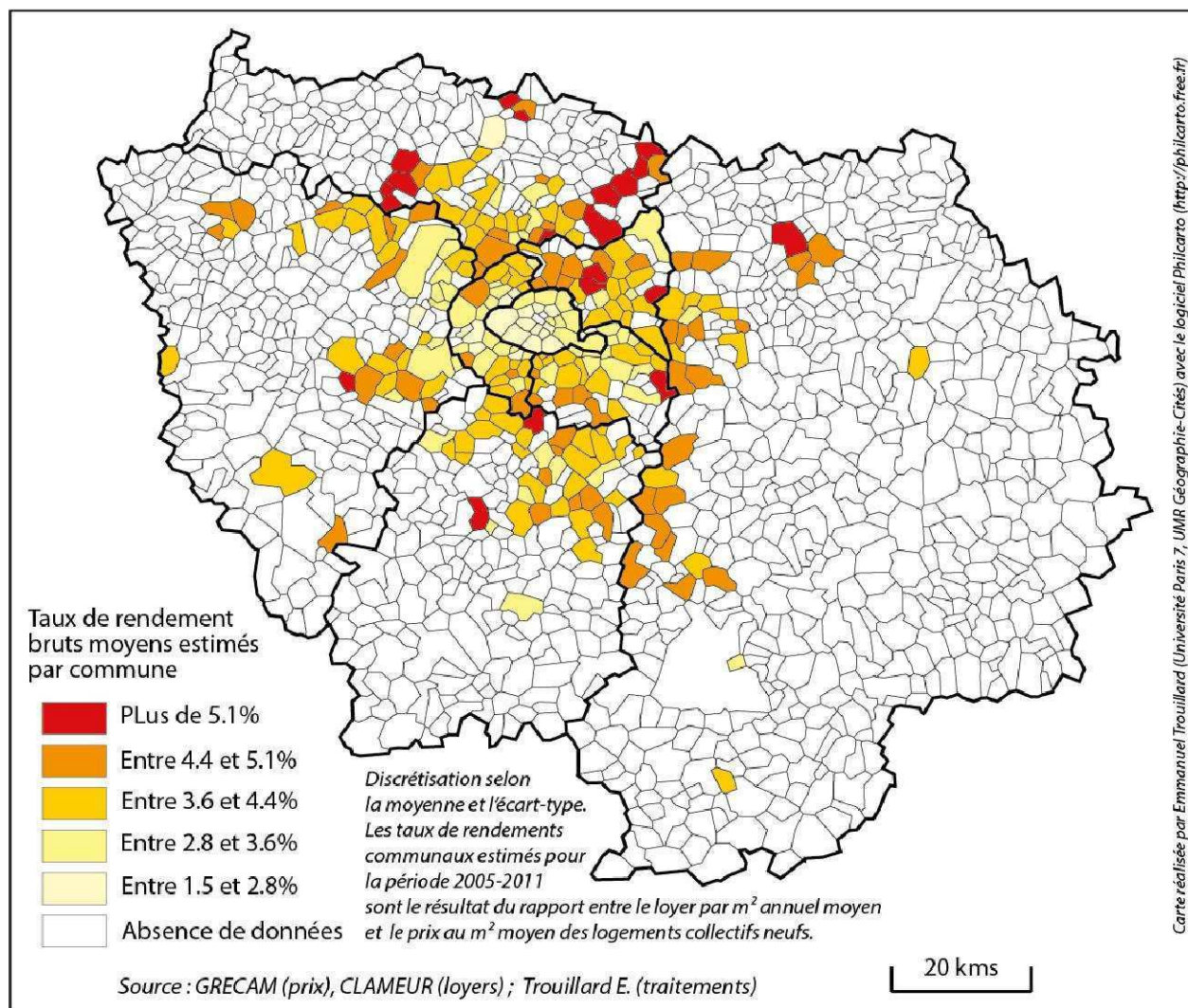
La méthode utilisée de façon générale pour calculer le taux de rendement locatif d'un logement – et notamment par les commercialisateurs de produits d'investissement locatif auprès des investisseurs particuliers – consiste à rapporter le montant annuel des loyers perçus au coût global d'acquisition. Dans le cas d'une résidence avec services, il s'agit des loyers versés par le gestionnaire dont ont été déduits la part relative à la rémunération de ce dernier en tant que prestataire de services, ainsi que les différentes charges liées au fonctionnement de la résidence. La formule peut encore être affinée en tenant compte des charges et gains fiscaux relatifs à la propriété de l'actif et à sa mise en location. Le taux de rendement escompté pour une résidence résulte donc fondamentalement d'un arbitrage entre le niveau des prix immobiliers et les niveaux de loyers que l'emplacement choisi sera à même de générer pour une catégorie particulière de locataires. Plus bas seront les prix immobiliers et plus hauts seront les loyers (deux conditions *a priori* plutôt contradictoires), plus haut sera le taux de rendement final. Obtenir une cartographie des taux de rendement (bruts) estimés à l'échelle communale en Île-de-France suppose donc de disposer, pour une même commune, à la fois de données sur les loyers au m² et sur les prix au m². En l'absence de telles données portant spécifiquement sur les résidences avec services, une solution alternative consiste à croiser, pour la période 2005-2011, les données GRECAM sur les prix du neuf en collectif et les données CLAMEUR sur les loyers pour l'ensemble du parc locatif privé (**cf. encadré *supra***) – en posant l'hypothèse d'une représentativité des rendements ainsi obtenus pour l'étude des résidences (**Fig. 7-5**).

Il apparaît clairement à partir de ces résultats que le niveau des taux estimés ne saurait être expliqué seulement par la distance au centre de l'agglomération (on obtient pour ces deux variables un coefficient de corrélation de seulement +0.43, soit un R² de 18%). Paris et la Petite couronne offrent ainsi aux investisseurs, pour des distances similaires, tout un gradient de taux de rendement potentiels. L'axe de production de logements en résidences mis en évidence plus haut renvoie lui-même à des situations très hétérogènes : deux pôles majeurs de production comme Saint-Denis et le 13^e arrondissement correspondent ainsi à des situations très diverses avec des taux de rendement estimés respectivement à 4,6 et 2,7 %. La très grande majorité des logements en résidences produits en Île-de-France pour la période 2005-2011 se répartissent de façon relativement régulière dans un intervalle large s'étendant de 2,5 à 5,5 % (**cf. Fig. 7-6**). Mais cette distribution n'est pas tout à fait homogène : 60 % de la production totale est concentrée dans des communes présentant des taux de rendement supérieurs à 4 %. Par ailleurs, une comparaison avec la distribution des logements conventionnels produits en collectif¹⁵ par la promotion privée sur la même période permet de mettre en évidence certaines des caractéristiques propres aux résidences avec services et à leur distribution géographique.

15 La production en résidences avec services étant elle-même très largement collective, une comparaison avec la production conventionnelle de la promotion privée qui intégrerait également les logements individuels perdrait *a priori* en pertinence.

Figure 7-5 :

Taux de rendement bruts estimés des logements en investissement locatif en Ile-de-France (2005-2011)

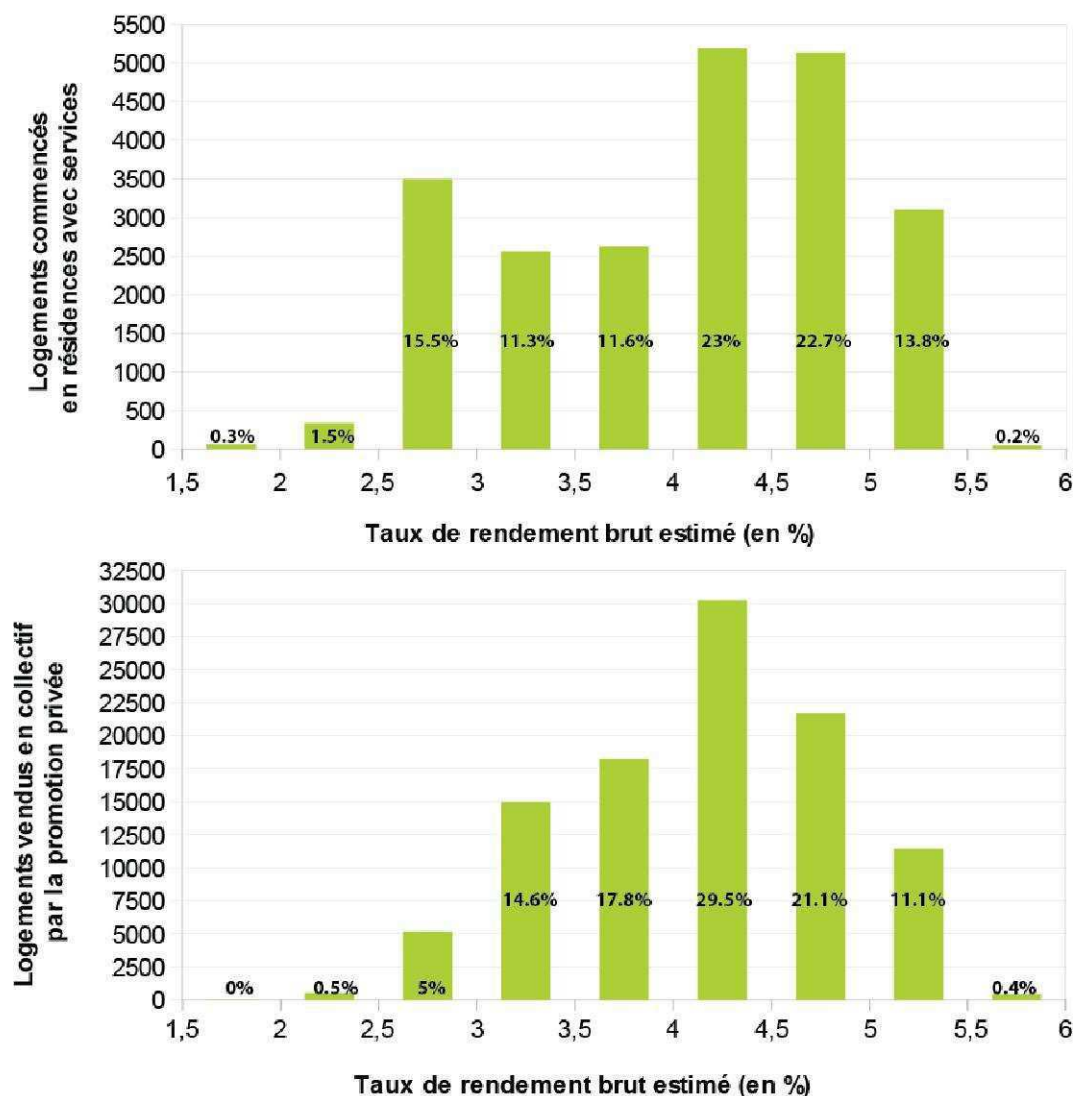


La production en résidences se distingue notamment de la production conventionnelle – qui mêle pour sa part logiques d'investissement et logiques d'accession à la propriété – par un mode local particulièrement marqué pour les communes avec des taux de rendement compris entre 2,5 % et 3 %, soit des taux relativement bas. Ainsi, les communes de cette classe concentrent plus de 15 % des logements produits en résidences sur la période 2005-2011, contre seulement 5 % de la production de logements conventionnels en collectif. La distribution de la production conventionnelle de la filière promoteur présente de ce fait une allure beaucoup plus gaussienne (normale) – avec un mode marqué entre 4 % et 4,5 % – que celle des résidences. Cette dernière apparaît comme davantage bi-polarisée entre communes proposant des taux de rendement parmi les plus hauts et parmi les plus faibles. Cette bi-polarisation, comme nous allons le voir, est à mettre en relation avec le degré de risque auquel sont enclins à s'exposer les investisseurs en résidences.

Figure 7-6 :

Sources : GRECAM, CLAMEUR, SIT@DEL2.

Comparaison des distributions des logements commencés en résidences avec services et des logements vendus en collectif par la promotion privée selon les taux de rendement estimés (2005-2011)



Il n'existe aucune relation linéaire significative entre taux de rendement estimés et nombre de logements produits en résidences avec services par commune. La relation unissant les deux variables ne peut donc être ramenée à une stratégie systématique de maximisation des taux de rendement escomptés de la part des promoteurs et/ou des investisseurs – sans qu'il soit par ailleurs possible de conclure à une loi générale sur la nature du rapport de force entre ces deux types d'acteurs : si l'on considère bien les localisations privilégiées des constructions neuves en résidences comme les résultantes d'un arbitrage, opéré *in fine* par les acteurs *ancres* (les promoteurs), entre leurs propres exigences, celles des investisseurs et celles des locataires potentiels, on ne saurait néanmoins, à partir des données disponibles, remonter aux modalités pratiques (négociations), voire psychologiques (rationalité, autonomie des acteurs) de celui-ci.

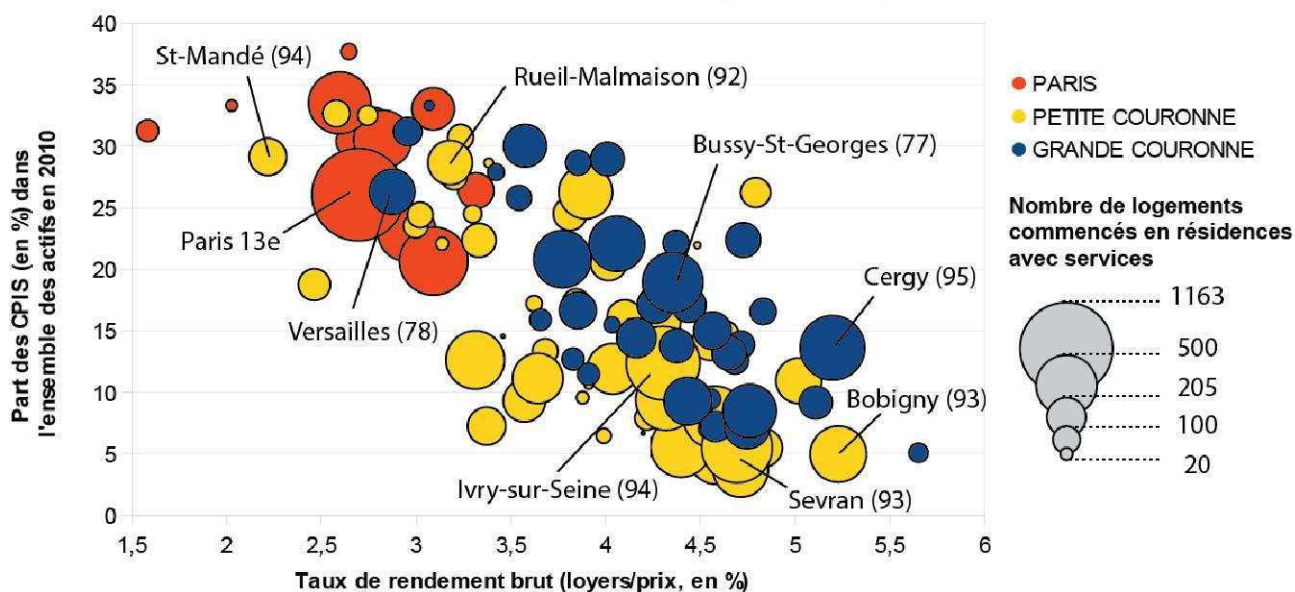
Cette absence de relation entre taux de rendement et production de résidences vient finalement souligner la nécessité, suggérée précédemment, de prendre en considération la variable risque inhérente à tout investissement locatif. Des taux de rendement élevés traduisent en effet une prise de risque plus grande de la part des investisseurs (et inversement) : risques locatifs dans un premier temps, puis plus tard difficultés potentielles lors de la revente de l'actif. La fréquentation des sites internet dédiés à la commercialisation de résidences avec services (et plus généralement de produits d'investissement locatifs) suffit à se convaincre de la pertinence de cette articulation entre rendements et risques. Les deux *variables* sont constamment mises en avant : outre les taux de rendement attendus, les commercialisateurs insistent systématiquement sur les qualités de la localisation choisie pour la résidence (tant au niveau de son site que de sa situation) en vue de prouver la sûreté de l'investissement proposé. En effet, la plus grande partie du risque immobilier (risque locatif, de dépréciation) auquel s'expose l'investisseur n'est pas liée *a priori* aux caractéristiques intrinsèques de la résidence mais bien à sa localisation, et notamment à son environnement social [Topalov, 1984].

En l'absence de données portant spécifiquement sur le risque associé aux résidences avec services (taux d'occupation, taux de rotation, plus-values à la revente), la part des Cadres et professions intellectuelles supérieures (CPIS) dans l'ensemble des actifs apparaît, parmi les variables mobilisables sur le profil social des communes franciliennes, comme celle le résumant le mieux. Pondéré par le nombre de logements produits en résidences pour chaque commune sur la période, le coefficient de corrélation (R) obtenu entre part des CPIS et taux de rendement atteint -0.77 , soit un R^2 de 59 %. Aux deux extrêmes du gradient rendement/risque obtenu (cf. Fig. 7-7), on retrouve l'opposition mise en évidence à de nombreuses reprises entre, d'une part, les parties ouest et centrale de l'agglomération, peu risquées mais aux taux de rendement relativement faibles (Paris, Hauts-de-Seine, Yvelines), et, d'autre part, sa partie est, plus risquée mais potentiellement plus rentable (le Val-de-Marne, mais surtout la Seine-St-Denis). Ces résultats confirment que le marché francilien ne propose pas uniquement aux investisseurs des actifs risqués aux taux de rendement élevés, mais bien toute une gamme d'arbitrages rendements-risques.

Figure 7-7 :

Source : GRECAM, CLAMEUR, SIT@DEL2, RGP 2010

L'arbitrage rendement / risque des investissements en résidences avec services en Ile-de-France (2005-2011)



7.3 Diversité des résidences, diversité des locataires : les limites de l'homogénéisation du secteur

Le secteur des résidences avec services, du fait des limites méthodologiques propres à la base SIT@DEL2, a été considéré jusqu'ici comme un tout. Néanmoins, chaque grand type de résidence se distingue par des contraintes, et donc des arbitrages (des modalités d'ancrage territorial) qui lui sont spécifiques. La solution à l'équation financière que représente l'ancrage d'une résidence variera donc fortement d'un type de résidences à l'autre : les attentes et les capacités financières des étudiants ne seront pas similaires à celles des personnes âgées ; de même, les dépenses de touristes pour se loger temporairement à Paris, ou de cadres financés par leur entreprise excéderont largement ce que ceux-ci seraient disposés à payer pour leur résidence principale.

Nous mettrons tout d'abord en évidence les distributions géographiques distinctes qui caractérisent chaque grand type de résidences avec services (7.3.1). Puis nous nous poserons, pour finir, la question de l'existence de *spécialisations*, parmi les différents types de résidences existants, quant aux gammes de couples rendements – risques proposés aux investisseurs (7.3.2).

7.3.1 Des distributions hétérogènes pour les différents types de résidences avec services en Île-de-France

La base de données constituée à l'occasion de cette étude (**cf. Encadré *supra***) porte, non plus sur des flux de construction, mais sur le stock de résidences en activité en Île-de-France et permet de distinguer entre les quatre principaux types existants. Elle met bien en évidence des différences substantielles entre chaque type, tant en termes de nombre d'établissements en activité qu'en termes de localisations (**Fig. 7-8**).

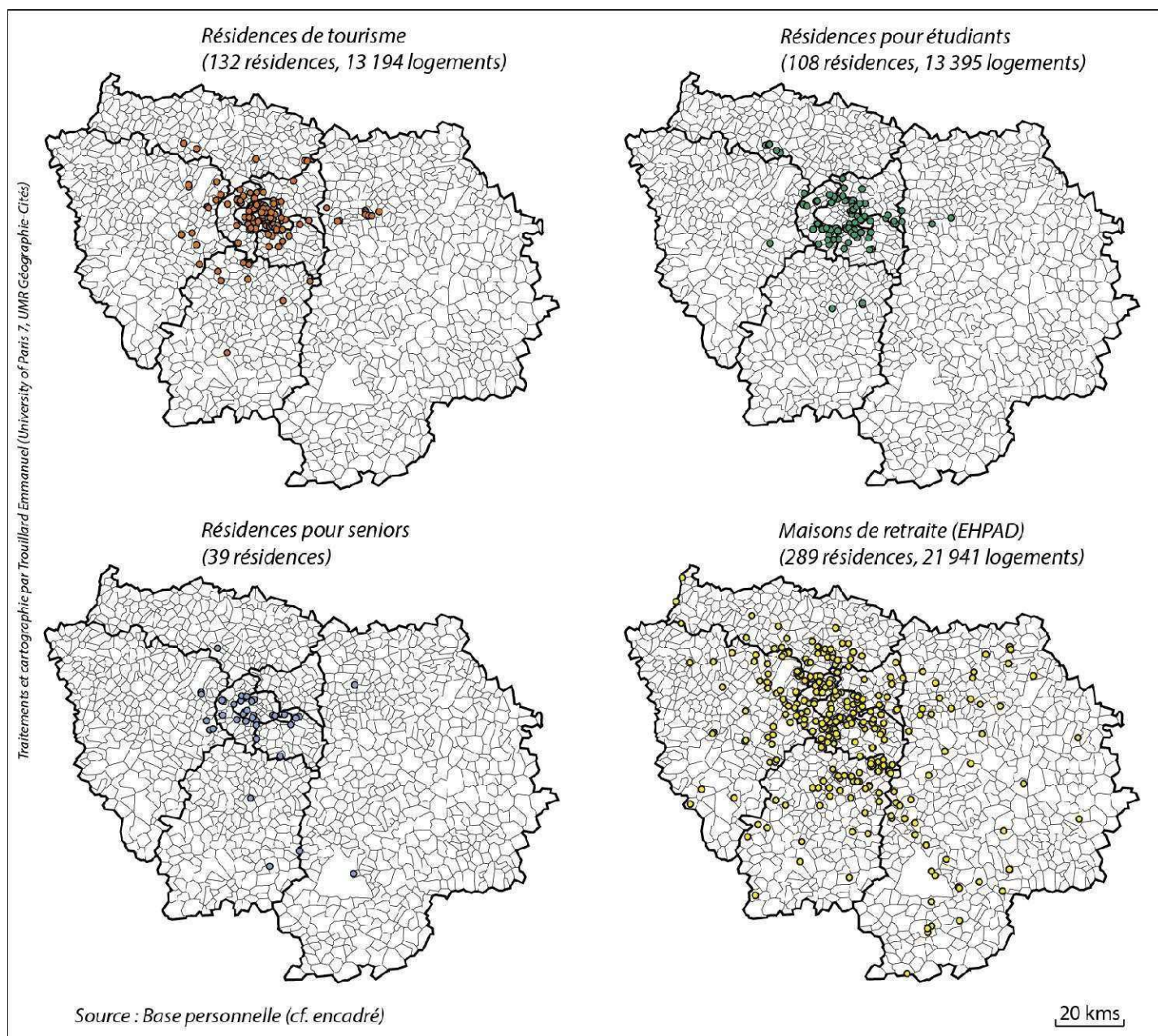
– Les résidences pour touristes se caractérisent d'abord par leur forte concentration dans Paris, où se trouvent la plupart des attractions touristiques ainsi que de nombreux centres d'affaires. Parmi les résidences situées en périphérie, mis à part une concentration notable à proximité de Disneyland Paris dans le secteur 4 de Marne-la-Vallée, la plupart sont localisées dans le quadrant ouest de la métropole : en particulier, dans le nord des Hauts-de-Seine à proximité du quartier d'affaires de La Défense, ainsi qu'aux alentours du plateau de Saclay et de l'ex -Ville nouvelle de St-Quentin-en-Yvelines au sud-ouest de l'agglomération.

– Les localisations des résidences pour étudiants sont plus péri-centrales. On en trouve en particulier dans les arrondissements périphériques de l'est parisien, ainsi que dans des communes limitrophes ou proches de Petite couronne connectées directement au centre par les transports collectifs (métro, RER). Seul le nord des Hauts-de-Seine se distingue par une densité moindre. Globalement, la localisation de ces résidences est liée à la présence d'établissements du supérieur, d'où une dispersion géographique particulièrement faible. Peu de résidences de ce type sont situées en Grande couronne, et les quelques exceptions renvoient une fois encore à la présence d'un pôle universitaire : plusieurs résidences à proximité de l'université de Cergy-Pontoise, d'autres dans le secteur 1 de Marne-la-Vallée, immédiatement à l'ouest du campus universitaire de la Ville nouvelle, d'autres encore aux environs de l'université de Nanterre.

– Peu nombreuses, les résidences seniors sont largement concentrées dans les arrondissements de l'ouest parisien, ainsi que sur les pourtours du bois de Vincennes. La majorité des résidences périphériques sont situées préférentiellement dans certains des secteurs les plus aisés de l'agglomération parisienne, dans les Hauts-de-seine (Rueil-Malmaison) et les Yvelines (Versailles, St-Germain-en-Laye).

Figure 7-8 :

Localisation des résidences avec services privées selon leur type en Ile-de-France



– Les EHPAD sont au contraire en grand nombre et leur dispersion est la plus forte sur l'ensemble du territoire francilien : on trouve des résidences dans tous les départements d'Île-de-France, même en lointaine périphérie. Il s'agit des résidences dont les implantations sont les plus contrôlées par les autorités publiques ; la création d'un EHPAD est notamment soumise à la signature d'une convention tripartite entre l'établissement, l'Agence Régionale de la Santé (ARS) et le Conseil général concerné. Mais leur répartition n'en est pas pour autant homogène : ces établissements sont très concentrés dans Paris intra-muros, les Hauts-de-Seine et le Val-de-Marne (dans le prolongement du bois de Vincennes). En Grande couronne, de véritables grappes de résidences

bordent certaines des forêts franciliennes : par exemple dans le Val-d'Oise, entre la forêt de Montmorency et la forêt de St-Germain, ou encore en Essonne sur les pourtours de la forêt de Sénart.

Ces distributions géographiques hétérogènes entre types de résidences traduisent avant tout des exigences distinctes de leur clientèle respective. Tandis que la centralité et les aménités qui y sont associées semblent constituer des variables clés dans le choix des localisations des trois premiers types de résidences (centralité qui peut également s'entendre comme la proximité à des équipements spécifiques : établissements d'enseignement supérieur pour les résidences étudiantes, parcs de loisirs, hauts-lieux touristiques ou centres d'affaires pour les résidences de tourisme), les EHPAD semblent à l'inverse caractérisés par des contraintes spatiales beaucoup plus souples. Pour la clientèle visée par ces établissements (des personnes âgées, dépendantes et généralement peu mobiles) la centralité est souvent moins importante que l'environnement immédiat de la résidence, son confort et son animation – sachant néanmoins que la famille proche du locataire (les *aidants*) a aussi souvent une influence décisive sur le choix de la résidence et de sa localisation, en faisant notamment rentrer en ligne de compte la question de son accessibilité. La qualité et la quantité de services proposés (services médicaux obligatoires, activités de loisirs...) vont donc jouer un rôle primordial dans le succès d'un EHPAD, entraînant des dépenses lourdes avec un impact significatif sur l'équilibre financier de la résidence. Or, ces coûts peuvent être compensés, pour ce genre d'établissements, par une localisation moins centrale avec des prix immobiliers plus faibles. Un tel arbitrage serait beaucoup plus problématique pour une résidence d'un autre type. Dans le cas d'une résidence pour touristes ou pour étudiants, le prix lié à la centralité pourra à l'inverse être en partie compensé par des revenus locatifs élevés (résidences de tourisme notamment) et/ou en réduisant au minimum requis par la loi les services fournis au sein de la résidence, ou bien en jouant sur leur qualité.

Les professionnels du secteur évoquent cet arbitrage coût de la centralité/coût des services en distinguant entre résidences *de promoteurs* et résidences *de gestionnaires*, suivant l'activité à même de générer le plus de plus-value : rentes de situation, fruits d'une bonne stratégie de localisation, pour les premières, gains de productivité liés à la bonne gestion de la résidence pour les secondes. On a vu que ces dénominations étaient effectivement particulièrement adaptées pour décrire le système d'acteurs du secteur des résidences pour étudiants, ainsi que celui des EHPAD, la situation étant par contre plus composite dans le cas des résidences pour touristes. Cet arbitrage explique d'autre part le difficile ancrage et donc le faible nombre actuel de résidences pour seniors en Île-de-France. En effet, les locataires potentiels de ce type de produits sont encore indépendants et mobiles, disposent de temps libre (surtout lorsqu'ils sont retraités) et ont la possibilité, si mécontents de leur choix, de se tourner de nouveau vers le parc de logements conventionnels – contrairement aux locataires des EHPAD qui en comparaison représentent une clientèle captive. Or, ces seniors vont souvent attendre d'une résidence qu'elle propose à la fois des services de qualité en quantité, ainsi qu'une situation centrale afin de pouvoir profiter des aménités de Paris intra-muros.

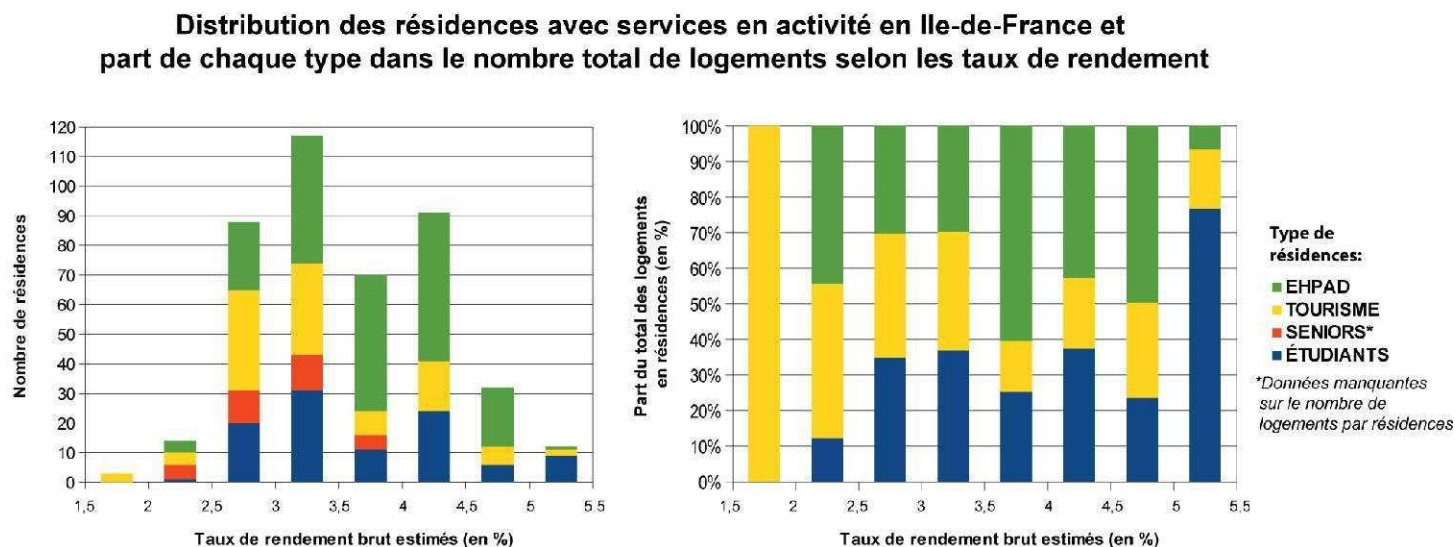
Ces attentes contradictoires expliquent en grande partie les difficultés à voir émerger en Île-de-France d'autres produits que des résidences seniors de luxe.

7.3.2 Types de résidences et gammes de taux de rendement

En l'absence d'informations systématiques sur la date de mise en fonctionnement des résidences franciliennes et ne disposant de données sur les taux de rendement franciliens que pour la période 2005-2011, il n'est pas possible en l'état d'aboutir à un modèle dynamique qui permettrait d'expliquer rétrospectivement les logiques d'implantation des résidences du point de vue des investisseurs. Cela étant dit, observer la distribution du parc de résidences actuellement en activité en fonction des taux de rendement communaux de 2005-2011 peut être considéré comme informatif en soi. La production de logements en résidences est à son maximum historique sur cette période et une bonne partie du parc, notamment dans les zones mises en évidence à travers la figure 6-4, date de cette période. Surtout, cette démarche équivaut à adopter le point de vue d'un investisseur qui chercherait à investir dans le parc préexistant et qui se référerait donc aux taux de rendement récents (cf. Fig. 7-9).

Figure 7-9 :

Sources : GRECAM, CLAMEUR, base personnelle.



Mis à part le cas particulier des résidences pour seniors qui ne proposent qu'une gamme de taux de rendement restreinte allant de 2 à 4 %, les autres types de résidences couvrent l'ensemble du champ des possibilités, de 2 à 5,5 %. Il n'y a donc pas de partition stricte, tout du moins au niveau du parc existant, qui obligerait les investisseurs désireux d'obtenir un taux de rendement donné à se tourner absolument vers un type spécifique de résidences. La majorité des logements en résidences pour touristes (58,2%), ainsi qu'une part importante des résidences pour étudiants (48,1%), sont néanmoins localisées dans des communes aux taux de rendement faibles (entre 2,5 et 3,5 %), où

ces deux types de résidences, qui tendent à privilégier des localisations centrales représentent (selon toute vraisemblance¹⁶) une large majorité des logements existants en résidences avec services. Les logements en EHPAD, principalement du fait de leurs positionnements plus périphériques, permettent en général d'obtenir des taux de rendement plus importants : 74 % des logements de ce type de résidences sont localisés dans des communes offrant des taux de 3 à 5 %. On note cependant également une offre non-négligeable, entre 4 et 4,5 %, de logements en résidences pour étudiants et pour touristes correspondant principalement aux résidences situées à l'est de la Petite couronne (Seine-St-Denis, Val-de-Marne).

Conclusion du chapitre : des produits immobiliers *durables* ?

Se pose finalement, pour conclure, la question de la durabilité de ces produits immobiliers, au-delà des logiques de court-terme ayant souvent conduit à leur production. Leurs propriétaires seront-ils prêts à faire les investissements nécessaires pour éviter la détérioration de propriétés vendues initialement comme des actifs quasi-dématérialisés ? Un marché de l'ancien viable peut-il émerger pour ce type de produits sans le soutien des pouvoirs publics ?

16 Les données sont manquantes pour les résidences pour seniors en ce qui concerne le nombre de logements par résidences.

Conclusion générale

Ce travail entendait améliorer l'état des connaissances sur les activités des promoteurs privés. Il s'agissait en particulier d'aborder la production de logements neufs due à la promotion privée dans sa dimension proprement géographique, au prisme des stratégies spatiales que mettent en place les promoteurs sur les marchés immobiliers.

Cela impliquait, tout d'abord, de définir précisément le rôle de ces acteurs dans le processus de production immobilière (**chapitre 1**). Nous avons mis en évidence les différentes tâches qui constituent le cœur du métier de promoteur : la *fonction de promotion* implique ainsi la gestion d'un capital de préfinancement, la recherche de terrains, la définition de produits commercialisables dans des conditions satisfaisantes, la gestion administrative des opérations menées et des relations aux acteurs publics, la coordination des autres acteurs impliqués dans le processus de production. Cette analyse fonctionnelle nous a également amené à distinguer l'activité de promotion en tant que telle, du champ d'activité, souvent plus large, des groupes de promotion. Les acteurs de la promotion, en particulier les plus importants d'entre eux, s'inscrivent en effet souvent au sein de groupes immobiliers complexes. Ces derniers peuvent assumer un éventail très large d'activités en lien avec l'immobilier, au risque de brouiller l'image de l'activité de promotion et de ses spécificités. De même, nos analyses nous ont aidé à distinguer le promoteur privé d'autres acteurs de la production immobilière (promoteurs publics, marchands de bien, constructeurs de maisons individuelles, etc.), qui sont parfois au centre de filières de production de logements distinctes de la *filière promoteur*.

Nous avons également insisté sur la dimension spatiale des activités des promoteurs privés, jusque-là peu explorée par la recherche française. Cela nous a amené à proposer une définition du promoteur privé qui prenne davantage en compte cette dimension : *opérateur immobilier privé de changement d'usage du sol, assurant une fonction de promotion et cherchant à générer des profits à travers la mise en place de stratégies de localisation de ses opérations*. On peut en effet considérer les promoteurs comme des **acteurs spatiaux**, dans la mesure où leurs stratégies économiques s'appuient en premier lieu sur les mécanismes **à la fois économiques et spatiaux** propres aux marchés fonciers et immobiliers. Une analyse des spécificités économiques de ces derniers révèle ainsi leur caractère *fondamentalement décentralisé*, qui en fait les théâtres d'une dialectique entre unicité et substituabilité des localisations urbaines (**chapitre 2**). Une des principales conséquences du fonctionnement de ces marchés est l'attribution d'une valeur économique aux espaces métropolitains, dont les hiérarchies et divisions spatiales sont à la fois reflétées et instituées par les prix immobiliers. Mais la formation concrète des prix immobiliers et leurs évolutions ne sauraient être comprises sans prendre en compte le rôle et les logiques économiques des acteurs de l'offre et, plus largement, l'évolution du contexte institutionnel et économique de leur production. S'inscrire dans un *paradigme de la production* amène ainsi à mettre au jour le rapport de force entre propriétaires fonciers et producteurs immobiliers pour l'*appropriation de la rente foncière*. Ce cadre

théorique permet également d'écarter toute idée d'une adéquation mécanique entre les évolutions de l'offre et de la demande immobilières.

Une fois cela posé, il s'agissait de mettre en évidence certaines des principales *stratégies de localisation* pouvant être mise en place par les promoteurs pour dégager du profit sur les marchés immobiliers : cela nous a amené à distinguer en particulier trois grands stratégies que sont les *stratégies spéculatives sur les marchés privilégiés*, les *stratégies d'innovation commerciale centrales* et les *stratégies d'innovation commerciale périphériques*. Contrairement à certaines représentations, les activités des promoteurs ne tendent donc pas nécessairement vers les logements *haut-de-gamme*, sur les marchés les plus chers. En outre, les stratégies des promoteurs sont fondées sur des anticipations et sont *adaptatives*. Une stratégie innovante qui aura eu du succès à une période donnée pour les premiers promoteurs à l'avoir adoptée ne sera plus forcément intéressante lorsqu'elle sera devenue *normale*, après que de nombreux promoteurs l'aient adoptée. Les stratégies spatiales des promoteurs s'adaptent donc en permanence aux *structures héritées* qui orientent et contraignent *l'urbanisation du capital*¹ (**chapitre 3**). Elles ne peuvent pas se résumer à des formules fixes et se prêtent par conséquent mal à la modélisation et la prospective.

Or, mettre en évidence les conséquences concrètes des mécanismes évoqués ci-dessus sur le plan cartographique et statistique suppose une réflexion méthodologique sur les données mobilisables à cet effet (**chapitre 4**). Nous avons souligné les difficultés en la matière, mais aussi les possibilités offertes aux chercheurs par l'exploitation de bases de données privées, portant spécifiquement sur les activités de la promotion en Île-de-France et permettant de remonter jusqu'aux années 1980. Notre recherche s'est ainsi appuyée sur un effort important de construction, puis d'exploitation d'une base de donnée à partir des données fournies par l'une d'entre elles, la base GRECAM logement. Le travail effectué sur cette base, dans le cadre d'une convention signée avec l'IAU-IdF², se voulait également une contribution à une meilleure connaissance des marchés locaux de l'habitat francilien et à la mise en place d'un outil statistique de suivi de leurs évolutions.

Une fois nos principales sources de données exploitables, une première étape consistait à proposer un portrait géographique de la distribution des logements produits par la filière promoteur entre 1984 et 2012 en Île-de-France (**chapitre 5**). Il s'agissait également de mettre en évidence les principales évolutions de cette distribution au cours de notre période d'étude, et de mettre en avant des éléments explicatifs, en nous appuyant sur les élaborations théoriques des chapitres précédents. Nous avons notamment montré que le marché francilien avait été marqué, au tournant des années 2000, par l'ouverture de l'ancienne *banlieue rouge* aux opérations de la promotion privée. Nous avons également mis en évidence des évolutions structurelles majeures dans la production de la filière, en particulier avec le retrait de plus en plus prononcé de celle-ci hors du marché du logement individuel.

¹ En référence au titre du livre du géographe D. Harvey, *The urbanization of capital* (1985).

² Institut d'aménagement et d'urbanisme d'Ile-de-France.

Un autre enjeu de ce travail était une meilleure connaissance du *système d'acteurs* d'une filière qui tend souvent à être assimilée aux plus grands groupes de promotion (**chapitre 6**). Les potentialités de la base GRECAM nous donnaient l'opportunité d'adopter une vision large de la filière, de ses plus petits et éphémères acteurs à ses plus grands groupes. Cela nous a permis d'insister sur le processus de renouvellement permanent du *système d'acteurs* de la filière, mais également sur le processus de concentration de la production francilienne de logements en faveur des plus grands groupes de promotion. À travers une typologie des acteurs de la filière, nous avons également montré qu'il était possible de distinguer de grandes familles de promoteurs en fonction de leurs choix en termes de localisation, c'est-à-dire en fonction de leurs stratégies spatiales. Nous avons ainsi pu distinguer des *promoteurs hyper-centraux* et *d'espaces centraux privilégiés*, des *promoteurs périurbains et de villes nouvelles*, des *promoteurs de grande périphérie francilienne*, ainsi que des *promoteurs* aux stratégies d'avantage axées, relativement aux autres classes, sur *les espaces centraux populaires*. Nous avons montré que ces distinctions se retrouvaient au niveau des *trajectoires* des principaux promoteurs franciliens, mais aussi que ces derniers avaient connu, au fil du temps, des évolutions marquées sur le plan de la localisation de leurs opérations, en réponse aux évolutions du marché immobilier francilien du logement neuf.

Enfin, un travail sur le parc francilien des *résidences avec services* nous a permis de revenir sur les dynamiques d'investissement locatif qui ont eu, principalement depuis les années 1990, des répercussions importantes sur les comportements des promoteurs privés (**chapitre 7**). C'était l'occasion de réfléchir au rôle véritable des promoteurs privés dans l'*ancrage territorial* de produits locatifs *financiarisés*, qui ont vu le jour pour permettre aux ménages de bénéficier des avantages de dispositifs fiscaux successifs. Là encore, nos résultats nous ont permis de relativiser l'image, souvent associée au promoteur, de représentant d'un *capitalisme sauvage et dérégulé*. Outre que les logiques de la demande posent des limites franches à l'idée d'une *déterritorialisation* et d'une *standardisation* totales des produits immobiliers, les promoteurs agissent dans un cadre profondément régulé, où ils assurent finalement la conciliation entre des attentes de natures hétérogènes (acteurs publics-privés, offre-demande).

Bibliographie

ANIL (Bosvieux J.), 2010, « Logement : la France est-elle condamnée à la crise? », note de l'ANIL, 23 p.

ANIL-OLAP, 2012 (juin), « Les observatoires des loyers », rapport au Ministère de l'égalité des territoires et du logement, Baietto-Beysson S. et Vorms B. (dir.), 93 p.

APUR, 2011, « Les locations meublées de courte durée à Paris. État des lieux et propositions », rapport de Ducarroz A.-S. et al., 98 p.

Atkinson R., 2003a, « Introduction ; Misunderstood savior or vengeful wrecker ? The many meanings and problems of gentrification. », *Urban Studies*, vol.40/12, p. 2343-2350.

Atkinson R., 2003b, « Domestication by cappuccino or a revenge on urban space ? Control and empowerment in the management of public spaces. », *Urban Studies*, vol.40/9, p. 1829-1843.

Avril B. et Roth B., 1997, *La promotion immobilière: construire pour autrui*. Presses des Ponts et chaussées.

Ballain R., 1998, « Crise du modèle résidentiel, transformation du rôle du parc privé », in Bertrand J.-R. et Chevalier J. (dir.), *Logement et habitat dans les villes européennes*, éd. L'Harmattan, pp. 33-44.

Bastie J., 1964, *La croissance de la banlieue parisienne*, éd. PUF, 624 p.

Bauer G. et Roux J.-M., 1976, *La rurbanisation ou la ville éparpillée*, éd. du Seuil.

Ben Rebah M., 2007, « Représenter l'évolution démographique en Tunisie (1975-2004) : quelles cartes dynamiques ? », *M@ppemonde n°101*, 14 p.

Bernard Y., 1998, « Du logement au chez-soi », in Segaud et al., *Logement et habitat : l'état des savoirs*, éd. La Découverte, pp. 374-380.

Boisnier C., 2012, « Le dispositif SIIC: de la transparence fiscale à la financiarisation de l'immobilier », *Urbanisme*, n°384, mai-juin 2012, pp.46-48 (Special issue: 'the financialized city').

Bonneval L. et Robert F., 2010, « Mesurer la rentabilité des placements immobiliers, le cas de l'immeuble de rapport à Lyon (1890-1968) », *Histoire & Mesure*, n°25 / 1, p.127-163.

Bonvalet C. et Fribourg A.-M. (dir.), 1990, *Stratégies résidentielles*, 461 p.

Boudon R., 1995, « Pourquoi l'on perçoit le monde comme plus ordonné qu'il n'est », in *Le juste et le vrai. Études sur l'objectivité des valeurs de la connaissance*, éd. Hachette, pp. 137-160.

Boulay G., 2012, « Real estate market and urban transformations: spatio-temporal analysis of house price increase in the centre of Marseille (1996-2010) », *Articulo - Journal of Urban Research*, vol. 9 (disponible en ligne: <http://articulo.revues.org/2152>)

Boulay Gu., 2013, Entrée « Non fongibilité », in Boulay Gu. et Buhot Cl., *Les mots du fonciers*, éd. ADEF.

Bourdieu P., 2000, *Les structures sociales de l'économie*, éd. Seuil, coll. Liber, 280 p.

Callen D., 2011, *La 'fabrique péri-urbaine', système d'acteurs et production des ensembles pavillonnaires dans la Grande Couronne francilienne*, Thèse de de géographie de Paris 1 (sous la direction de D. Pumain et R. Le Goix).

Castel J.-C., 2006, « Les coûts de la ville dense ou étalée », *Études Foncières*, n°119, p. 18-21.

Castells M., 1978, *Crise du logement et mouvements sociaux urbains: enquête sur la région parisienne*, éd. Mouton, Paris-La Haye.

Charmes E., 2005, *La Vie périurbaine face à la menace des gated communities*, éd. L'Harmattan, 219 p.

Charmes E., 2011, *La ville émietlée : essai sur la clubbisation de la vie urbaine*, éd. PUF, coll. La ville en débat.

Chevalier L., 1977, *L'assassinat de Paris*, éd. Calmann-Lévy, repris en partie (p. 50-62) en 2008 sous le titre « Naissance du promoteur » dans la revue *Agone*, n°38-39, p.15-26 (« Villes et résistances sociales »).

Ciabrini S., 1998, « Les promoteurs, vaches à lait de l'archéologie préventive », *Etudes foncières*, n°80.

Clerval A., 2004, « La Cour de Bretagne, un cas de gentrification dans un quartier populaire », rapport de l'APUR.

Clerval A., 2007, « Évolution de la géographie sociale de Paris, 1982-1999 : embourgeoisement et gentrification (évolution socioprofessionnelle de la population des ménages) », rapport de l'Agence Parisienne d'Urbanisme (APUR), 50 p.

Clerval A., 2008, « La gentrification à Paris intra-muros : dynamiques spatiales, rapports sociaux et politiques publiques », Thèse de géographie (Paris 1), 522 p.

Clerval A., 2010, « Les dynamiques spatiales de la gentrification à Paris », *Cybergeo : European Journal of Geography*, document 505 (disponible en ligne : <http://cybergeo.revues.org/23231> ; DOI : 10.4000/cybergeo.23231)

Clerval A., 2013, *Paris sans le peuple – La gentrification de la capitale*, éd. La Découverte, 254 p.

Coloos B., 2010, *Habitat et ville. Quinze questions et controverses*, éd. de l'Aube.

Comby J., 2001, « Réfléchir aux coûts des densités », *Études Foncières*, n°94.

Cornuel D., 1997, « Approche micro-économique du logement », in *Comprendre les marchés du logement*, Coloos B. et al. (dir.), éd. L'Harmattan, pp. 61-75.

Crouzet E., 2001, « Géographie économique des bureaux : l'organisation urbaine en question », *L'Espace géographique*, vol. 3-2001, pp. 256-264.

Crouzet E., 2003, « L'immobilier de bureau dans l'espace urbain : évolutions des approches théoriques », *Géocarrefour*, n° vol.78/4, pp. 269-279.

Crozier M. et Friedberg E., 1977, *L'acteur et le système*, éd. du Seuil.

Davezies L., 2003, article « Concentration », in in Lévy J. et Lussault M. (dir.), *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*, pp.193- 195, éd. Belin, Paris.

Dechambre R., 1996, « Prospection foncière en secteur HLM », *Études Foncières*, n°71.

Deléglise C., 1994, « Promoteur, une profession sinistrée », *Etudes foncières*, n°63.

Desrosières A. et Thévenot, L., 1992, *Les catégories socioprofessionnelles*, éd. La Découverte.

Desponds D. et Bergel, P., 2013, « Transactions immobilières et substitutions socio-résidentielles en Seine-Saint-Denis », *L'Espace géographique*, 2013/2, pp. 115-127.

Dhuys J.-F., 1971, article dans *La Vie urbaine*, n°4.

Dhuys, J. F., 1975, *Les promoteurs*, éd. du Seuil.

Diziain R., 2014, «Reconversion de bureaux en logements: sur le terrain des opérations en Île-de-France», *Réflexions immobilières*, n° 67, IEIF.

Donnay J.-P., 1985, « Méthodologie de la localisation des bureaux », *Annales de Géographie*, n°522, pp. 152-173.

DREIF, 2008 (mai), « Propositions pour une mesure fiable de la construction neuve en Île-de-France », 12 p.

Driant J.-C., 2002 (novembre), « Vers l'éclatement du secteur HLM », *Études Foncières*, n°100.

Driant J.-C., 2009, *Les politiques du logement en France*, éd. La Documentation française (coll. Les Études), 174 p.

Driant J.-C., Gomez E., Herbert B., 2005, « La connaissance des marchés locaux de l'habitat : les principales sources d'information existantes et leurs limites d'utilisation », rapport de l'ANAH, 106 p.

Dupuy Guilhem, 2010 (septembre-octobre), « Le maire, l'accès social et le promoteur. Des pratiques locales de négociation au cœur de la politique du logement », *Études foncières*, n°147, pp.39-43

Epple D., Gordon B. & Sieg H., 2010, « A new approach to estimating the production function for housing », *The American Economic Review*, 100(3), pp. 905-924.

Fainstein, S., 1994, *The city builders. Property, Politics & Planning in London and New York (1980-2000)*, éd. Blackwell, Cambridge.

Faure A. et Lévy-Vroelant Cl., 2007, *Une chambre en ville, hôtels meublés et garnis à Paris 1860-1990*, éd. Créaphis, 430 p.

Ford R. G. et Smith G. C., 2008, « Geographical and structural change in nursing care provision for older people in England, 1993-2001 », *Geoforum*, n°39, pp. 483-498.

Fourcaut A. et al., 2007, *Paris/Banlieues, conflits et solidarités*, Paris, Créaphis.

François J.-C. et al., 2007, « Riches et pauvres en Ile-de-France : formes et sens des voisinages », in St-Julien Th. et Le Goix R. (dir.), *La métropole parisienne. Centralités, inégalités, proximités*, Chap. 5 : p. 113-137.

Friggit J., 2011, « Quelles perspectives pour le prix des logements après son envolée ? », *Regards croisés sur l'économie*, vol. 1/2011 (n° 9), pp. 14-32.

Gineste J., 2011, « Concevoir conjointement la mixité : les relations entre promoteurs immobiliers, organismes HLM et pouvoirs publics. L'exemple des VEFA », Mémoire M2 (Paris 1).

Granelle J.-J., 1970, *Espace urbain et prix du sol*, éd. Sirey, Paris.

Granelle J.-J., 1975, *La valeur du sol urbain et la propriété foncière: le marché des terrains à Paris*, éd. Mouton, Paris-La Haye.

Granelle J.-J., 1997, « Où en est la promotion immobilière privée? », *Études Foncières*, n°78.

Granelle J.-J., 1998, *Economie immobilière, analyses et applications*, éd. Economica, coll. Immobilier-Finances, 510 p.

Guerrien B., 1996, *Dictionnaire d'analyse économique*, éd. La Découverte.

Guillon M., Rhein C., 1985, « Travail et emploi en région parisienne, 1920-1980 », *Espace-Populations-Sociétés*, 1985/2, p.395-410.

Halbert L., 2011, *L'avantage métropolitain*, éd. PUF, coll. La ville en débat, 135 p.

Halbert L., 2013, « Les acteurs des marchés financiers font-ils la ville ? Vers un agenda de recherche », *EspacesTemps.net*.

Halbert L. et Le Goix R., 2012, « Capital financier et production urbaine », *Urbanisme*, n°384 mai-juin 2012, pp.40-41 (Special issue: 'the financialized city').

Halbert L. et al., 2012, « La ville à 7% », *Urbanisme*, n°384 mai-juin 2012, pp.72-74 (Special issue: 'the financialized city').

Hamnett C., 1973, « Improvement grants as an indicator of gentrification in inner London », *Area*, 5-4, pp. 252-261.

Hamnett C., 1991, « The blind men and the elephant : the explanation of gentrification », *Transactions of the institute of British Geographers*, 16-2, pp.173-189.

Hai-Vu Ph. et Kirat Th., 2008, « Les conflits d'usage des espaces périurbains et le contentieux administratif. Le cas de la région Ile-de-France », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 5/ 2008, pp. 671-700

Harvey D., 1973, *Social justice and the city*, éd. Edward Arnold, London.

Harvey D., 1985, *The Urbanization of capital*, éd. Johns Hopkins University Press.

Heugas-Darraspen H., 1994, *Le Financement du logement en France*, éd. La Documentation Française.

Hubbard P., 2009, « Geographies of studentification and purpose-built student accommodation: leading separate lives? », *Environment and planning A*, vol.41/8, pp.1903-1923.

IAU-IdF, 2012 (février), « Habiter dans le périurbain », les Cahiers de l'IAU n°161, 104 p.

IAU-IdF (Sagot A.), 2013, « Géographie sociale et habitat en Île-de-France. Évolutions 2001-2011 », rapport de l'IAU-IdF, 93 p.

IAU-IdF, 2014 (mars), « Bureaux en Île-de-France : construire plus ou produire mieux ? », *Note rapide* (auteur : Renaud Roger), n°645, 6 p.

IAURIF et INSEE, 2000-2003, *Atlas des Franciliens* (4 tomes).

IAU-IdF et INSEE, 2013 (mars), *Atlas des Franciliens*.

INSEE (Hesse C.), 1972, « La promotion immobilière en 1970 », *Économie et statistique*, n°36, pp. 39-47.

INSEE (Bernard J.-P.), 1975, « La promotion immobilière en 1972 », *Économie et statistique*, n°65, pp. 57-62.

Jacquot A., 2006, « Cinquante ans d'évolution des conditions de logement des ménages », in INSEE, *Données Sociales, la société française - édition 2006*, p. 467-473 (http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/DONSOC06za.PDF).

Jaillet M.-C., 1982, *Les pavillonneurs: la production de la maison individuelle dans la région toulousaine*, éd. CNRS.

Jaillet M.-C. et Jalabert G., 1982, « La production de l'espace urbain périphérique », *Revue de géographie des Pyrénées et du Sud-Ouest*, n°1, pp. 7-26.

Johns N. et Lynch P., 2007, « The self-catering accommodation market: a review of electronic and other sources », *Hospitality Management*, n°26, pp.293-309.

Joseph A. E. et Chalmers A. I., 1996, « Restructuring long-term care and geography of ageing: a view from rural New Zealand », *Social science & Medicine*, vol.42/6, pp.887-896.

Lees L., 2003, « Super-gentrification : the case of Brooklyn Heights, New York City », *Urban Studies*, vol. 40, n°12, p. 2487-2509.

Lees L. et Davidson M., 2005, « New-build 'gentrification' and London's riverside renaissance », *Environment and planning A*, 37(7), 1165-1190.

Lees, L. et Davidson M., 2010, « New-build gentrification: its histories, trajectories, and critical geographies », *Population, Space and Place*, 16(5), 395-411.

Lees L., Slater T., Wyly Elvin, 2007, *Gentrification*, éd. Routledge, New York-London, 277 p.

Lefebvre B. et Mouillart M., 1984, « Les anticipations des promoteurs et constructeurs de logements neufs. Une analyse de synthèse. », *Revue d'économie régionale et urbaine (RERU)*, vol. 4, pp. 515-534.

Le Galès, 1995, « Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine », *Revue française de science politique*, 45e année, n°1, pp. 57-95.

Le Goix R., 2006, « Les gated communities aux États-Unis et en France: une innovation dans le développement périurbain? », *Hérodote*, 2006/3, pp. 107-137.

Lescure M., 1980, *Les sociétés immobilières en France au XIXe siècle. Contribution à l'histoire de la mise en valeur du sol urbain en économie capitaliste*, Paris, Publications de la Sorbonne, 82 p.

Lescure M., 1982, *Les banques, l'Etat et le marché immobilier en France à l'époque contemporaine 1820-1940*, Paris, Editions de l'E.H.E.S.S.

Lescure M., 1983, *Histoire d'une filière: immobilier et bâtiment en France de 1820 à 1980*, Paris, Hatier.

Lévy-Vroelant C., 2003, « Les Avatars de la ville passagère. De la location meublée à l'hébergement incertain », *Les annales de la recherche urbaine*, n° 94, pp. 97-106.

Ley D., 1994, « Gentrification and the politics of the new middle class », *Environment and Planning D : Society and Space*, vol.12, pp. 53-74.

Ley D., 1996, *The New Middle Class and the Remaking of the Central City*, éd. Oxford University Press.

Ley D., 2003, « Artists, aestheticisation and the field of gentrification », *Urban Studies*, vol.40, p. 2527-2544.

Logan J.R. et Molotch H.L., 1987, *Urban fortunes. The political economy of place*, éd. Berkeley - University of California Press.

Lojkin J., 1972, *La politique urbaine dans la région parisienne, 1945-1971*, éd. Mouton, Paris-La Haye.

Lorrain D., 2002, « Capitalismes urbains : la montée des firmes d'infrastructures », *Entreprises et histoire*, n°50, pp. 7-31.

Machin C., 2011, *Le promoteur immobilier, nouvel acteur de l'aménagement urbain?*, Mémoire M2 (Paris 1)

Madoré F. et Vuailat F., 2010, « Une affaire de générations : la construction d'un entre-soi à l'épreuve de la mixité intergénérationnelle », *EspacesTemps.net*.

Malézieux J., 1995, « L'urbanisation du capital : l'évolution récente de l'immobilier d'entreprise en France », in *La ville monde aujourd'hui : entre virtualité et ancrage*, col. Futur Antérieur, éd. L'Harmattan, n° 30-32, pp. 87-98.

Malinvaud Ph., Jestaz Ph., Jourdain P. et Tournafond Ol., 2004 (8^e édition ; 1^e édition : 1976), *Droit de la promotion immobilière*, éd. Dalloz, coll. Précis droit privé, 7^{ème} édition.

Marchand O., et Skhiri E., 1995, « Prix hédoniques et estimation d'un modèle structurel d'offre et de demande de caractéristiques », *Économie & prévision*, 121(5), pp. 127-138.

Maurice R., 2014, « La règle de droit comme ressource au service des acteurs du développement urbain », *Géocarrefour*, vol. 88-3, pp. 195-205.

Morvan Y., 1985, *Fondements d'économie industrielle*, éd. Economica, 640 p.

Nappi I., 1994, *Le marché des bureaux, analyse des acteurs de l'offre*, Thèse de sciences économiques de l'Université Paris XII.

Nappi-choulet I., 1995, « Pour une approche immobilière et financière des marchés de bureaux », *Revue d'économie régionale et urbaine (RERU)*, vol. 3, pp. 481–500.

Nappi-Choulet I., 2006, « The role and behaviour of commercial property investors and developers in French urban regeneration: the experience of the Paris region », *Urban studies*, August 2006/9 vol.43, pp.1511-1535.

Nappi-Choulet I., 2009, *Les Mutations de l'immobilier. De la finance au développement durable*, éd. Autrement, 291 p.

Nappi-Choulet I., 2012, « Le logement, laissé-pour-compte de la financiarisation de l'immobilier », *Esprit*, n° 774, pp.84-95.

Nicod P. et al., 2007, « Self-catering accommodation in Switzerland », *Hospitality Management*, n°26, pp.244-262.

ORF, 2007 (novembre), *Offre foncière et choix de localisation des opérations de construction*, rapport de groupe de travail.

Paulus F., 2003, « La structure économique du système des villes en 1999 », in Pumain D. et Mattei M.-F., *Données urbaines*, vol. 4, p. 341-355.

Paulus F., 2004, « Coévolutions dans les systèmes de villes : croissance et évolution des aires urbaines françaises de 1950 à 2000 », Thèse de géographie de Paris 1 (sous la dir. de D. Pumain), 341 p.

Paulus F., 2007, « Trajectoires économiques des villes françaises entre 1962 et 1999 », in PUMAIN D., MATTEI M.-F. (dir.), *Données Urbaines 5*, Paris, Anthropos, p. 211-223.

Pihet Ch., 1999, « Le développement d'une territorialisation produite par l'âge: les 'retirement communities' aux Etats-Unis », *Annales de géographie*, n°608, pp.420-435.

- Piron O., 1997**, « Le logement social sous la contrainte du marché », *Études Foncières*, n°78.
- Pollard J., 2007a**, « Les grands promoteurs immobiliers français », *Flux*, vol. 2007/3, n°69, pp. 94-108.
- Pollard J., 2007b**, « Les grands promoteurs immobiliers espagnols », *Flux*, vol. 2007/4, n°70, pp. 74-87.
- Pollard J., 2009a**, *Acteurs économiques et régulation politique : les promoteurs immobiliers au centre de la politique du logement dans les régions de Paris et de Madrid*, Thèse Sciences Po Paris.
- Pollard J., 2009b**, « Political Framing in National Housing Systems: Lessons from Real-Estate Developers in France and Spain », in H. Schwartz & L. Seabrooke (éd.), *The Politics of Housing Booms and Busts*, pp. 170-188.
- Pollard J., 2010**, « Soutenir le marché : les nouveaux instruments de la politique du logement », *Sociologie du travail*, vol. 52, pp. 323-339.
- Pollard J., 2011**, « Les groupes d'intérêt vus du local : Les promoteurs immobiliers dans le secteur du logement en France », *Revue française de science politique*, Vol. 61 (2011/4), pp. 681-705.
- Préteceille E., 1995**, « Division sociale de l'espace et globalisation. Le cas de la métropole parisienne », *Sociétés contemporaines*, 22 / 1, p. 33-67.
- Préteceille E., 2003**, « La division sociale de l'espace francilien: typologie socioprofessionnelle 1999 et transformations de l'espace résidentiel 1990-99 », rapport de la DREIF, 145 p.
- Préteceille E., 2006**, « La ségrégation sociale a-t-elle augmenté? », *Sociétés contemporaines*, 2006 / 2, p. 69-93.
- Préteceille E., 2007**, « Is gentrification a useful paradigm to analyse social changes in the Paris metropolis? », *Environment and Planning A*, vol. 39, p. 10-31.
- Pumain D., 1997**, « Pour une théorie évolutive des villes », *L'Espace géographique*, vol. 26, 1997/2, pp. 119-134.
- Renard V., 2003**, « Les enjeux urbains des prix fonciers et immobiliers », in *Villes et économie*, Prager J.-C. (dir.), La documentation française, Paris, pp 95-108.

Rhein C., 1987, « Transformations des structures urbaines et vieillissement démographique dans l'agglomération parisienne, 1954-1982 », *Espace, populations, sociétés*, 1987-1, p. 153-170.

Rhein C., 1990, « Mobilité résidentielle et dynamique urbaine », *Revue de géographie de Lyon*, Vol. 65 n°3, p. 181-192.

Rhein C., 1998, « Ségrégation résidentielle et parc de logements (1920-1990) », in Girault J. (dir.), *Ouvriers en banlieue. XIXe-XXe siècle*, p. 195-217.

Rhein C., 2000, « Structures sociales en Île-de-France », in Mattei M.-F. Et Pumain D. (dir.), *Données urbaines*, 3, p. 211-224.

Rhein C., 2007, "Changements sociaux et transformations de l'espace", in St-Julien Th. et Le Goix R. (dir.), *La métropole parisienne. Centralités, inégalités, proximités*, Chap. 6: p. 139-163.

Rhein C. et al., 2005, « Tissu industriel, planification spatiale des activités économiques et rapports sociopolitiques dans la métropole parisienne (1920-1950) », rapport de recherche au PUCA-Ministère de l'Équipement, Paris, 220 p.

Rhein C. et Brun J. (dir.), 1994, *La ségrégation dans la ville*, éd. L'Harmattan, 261 p.

Rodrigo G. L., 1987, « Actividades y actitudes de los promotores inmobiliarios en el área metropolitana de Madrid », *Estudios geográficos*, vol. 48, n°187.

Rupied B., 1980, *Intervention des promoteurs publics et privés dans la réhabilitation de l'habitat ancien*, Thèse Paris 12.

Sanders L., 1989, *L'analyse statistique des données en géographie*, GIP Reclus.

Saint-Macary, 2011, « Mixité sociale et diversité de l'habitat : l'investissement d'acteurs privés dans les opérations de rénovation urbaine », Thèse d'aménagement (Univ. Paris-Est), 442 p.

Sassen S., 1991, « The Global City: New York, London, Tokyo », éd. Princeton University Press.

SESP (Christel V.), 2005, « La durée de construction des logements neufs », *SESP en bref*, n°2, 4p.

Smith D.P., 2009, « Urban regeneration, purpose-built student accommodation and studentification: 'For better, for worse, for richer, for poorer'? », *International journal of neighbourhood renewal*, vol.1/2, pp.1-22.

Smith N., 1979, « Toward a theory of gentrification : a back to the city movement by capital, not people », *Journal of the American planning association*, 45-4, pp.538-548.

Smith N., 1996, *The New urban frontier : Gentrification and the revanchist city*, éd. Routledge, 262 p.

Stroud H., 1995, *The promise of paradise: recreational and retirement communities in the United States since 1950*, éd. Johns Hopkins University Press, 228 p.

Taburet A., 2012, *Promoteurs immobiliers privés et problématiques de développement durable urbain*, Thèse de géographie Université du Maine.

Theurillat T. et al., 2010, « Property sector financialization: the case of Swiss pension funds (1992–2005) », *European Planning Studies*, 18(2), 189-212.

Theurillat T., 2011, La ville négociée : entre financiarisation et durabilité, *Géographie, économie, société*, 2011/3, vol.13, p. 225-254.

Theurillat T., 2012, « L'ancrage du capital financier dans les villes suisses », *Urbanisme*, n°384 mai-juin 2012, pp.54-56 (Special issue: 'the financialized city').

Topalov C., 1973, *La promotion immobilière privée en région parisienne. Documents pour l'étude comparative des modes de production du logement*, éd. Centre de sociologie urbaine, Paris, 120 p.

Topalov C., 1974, *Les promoteurs immobiliers : contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France*, éd. Mouton, Paris-La Haye, 316 p.

Topalov C., 1981, *Tous propriétaires! Propriété du logement et classes sociales en France depuis 1950*, éd. Centre de sociologie urbaine, Paris, 260 p.

Topalov C., 1984, *Le Profit, la rente et la ville : éléments de théorie*, éd. Economica, Paris, 207 p.

Topalov C., 1987, *Le Logement en France, histoire d'une marchandise impossible*, éd. Presses de la fondation nationale des sciences politiques, 421 p.

Topalov C., 2013, « Trente ans de sociologie urbaine. Un point de vue français », *Métropolitiques* (disponible en ligne : www.metropolitiques.eu/Trente-ans-de-sociologie-urbaine.html)

Trouillard E., 2011, « La Location Meublée à Paris et en Petite Couronne : métamorphoses d'un statut d'occupation, 2011 », *Cybergeo : European Journal of Geography*, document 526, 25 p.

Tsutsumi J. et O'Connor K., 2011, « International students as an influence on residential change: a case study of the city of Melbourne », *Geographical Review of Japan series B*, vol. 84/1, pp.16-26.

Veltz P., 1996, *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*, éd. PUF.

Vergriete P., 2012, « Le vrai visage de la financiarisation du logement en France », *Urbanisme*, n°384 mai-juin 2012, pp. 61-63 (Special issue: 'the financialized city').

Vergriete P., 2013, « La ville fiscalisée. Politiques d'aide à l'investissement locatif, nouvelle filière de production du logement et recomposition de l'action publique locale en France (1985-2012) », Thèse d'aménagement (Université Paris-Est), 309 p.

Vergriete P. et Guerrini S., 2012, « Stratégies d'investissement locatif et défiscalisation », *Études foncières*, n°158, pp. 19-25.

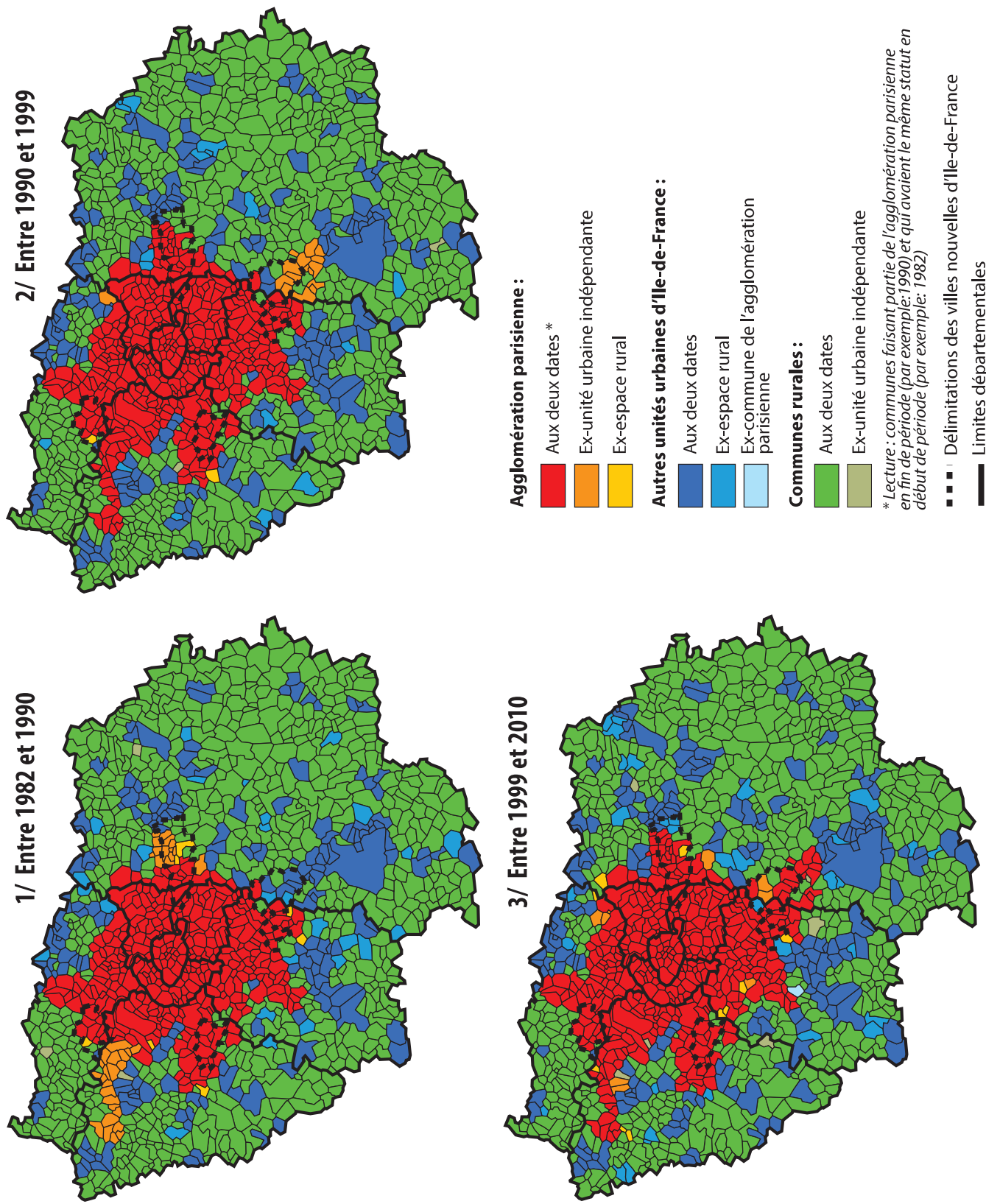
Vilmin Th., 2010, « Élus et promoteurs : entre normes et négociations », *Métropolitiques.eu* (<http://www.metropolitiques.eu/Elus-et-promoteurs-entre-normes-et.html>)

Vincent M., 1985, « Les secteurs de la construction, un panorama des analyses récentes et des voies de recherche », *Revue d'économie industrielle*, vol. 32, pp. 86-109.

Vincent M., 1986, *La Formation des prix du logement*, éd. Economica, Paris, 194 p.

Vincent M., 1988, « Les enseignements de l'application de la notion de filière à l'étude de la construction immobilière », *Revue d'économie industrielle*, vol. 46, pp. 73-83.

Annexe 1 : Évolution du découpage en unités urbaines de l'Ile-de-France



Source : INSEE (données) / Trouillard E. (Traitements)

Annexe 2 : Historiques de certains des plus grands groupes de promotion franciliens sur la période 1984-2010.

Les promoteurs présentés ci-dessous sont regroupés selon les 5 classes de la typologie menée dans le chapitre 6 de cette thèse (et présentés pour chaque classe dans l'ordre alphabétique). Bien que nous ne nous concentrons ici que sur leur activité de production de logements, ces groupes ont très souvent des activités immobilières qui s'étendent au-delà de la seule promotion (activités bancaires et d'investissement, BTP, gestion locative, etc.) et du seul logement (immobilier tertiaire : bureaux, surfaces commerciales, etc.). Pour un portrait plus détaillé des groupes immobiliers *Bouygues Immobilier*, *Meunier Promotion (BNP Paribas Immobilier)*, *Icade* et *Promogim*, je renvoie à l'article de J. Pollard sur les grands promoteurs français [Pollard, 2007]. En outre, nous indiquons pour chaque promoteur présenté un lien internet fournissant des informations supplémentaires – souvent l'historique proposé par le groupe de promotion lui-même. Il ne s'agit pas pour autant nécessairement de notre unique source. Nous avons pu compléter les informations recueillies, au cas par cas, au travers d'articles de journaux ou par le biais d'autres sites internet. Par ailleurs, nous nous concentrons avant tout sur les promoteurs les plus *intéressants*, ayant eu une histoire assez mouvementée pour justifier de revenir sur le sujet. Il n'y aurait, par exemple, pas grand chose à dire sur un promoteur indépendant comme le groupe *Arc promotion*, très stable sur l'ensemble de notre période d'étude, hormis le fait qu'il a été fondé en 1969.

Classe 1

- Groupe Accueil

http://www.groupe-accueil.com/promotion_immobiliere.php

Groupe très diversifié (centres de rééducation fonctionnelle, négoce de bois et d'éléments pour salles de bains, et même agrumiculture) ayant fondé une filiale de promotion en 1993. Celle-ci a développé ses activités originellement dans Paris.

- Groupe Altarea Cogedim

<http://www.altareacogedim.com/Historique,44142.html>

Groupe de promotion né de l'acquisition en 2007 par Altarea (société créée en 1994, avec une production épisodique de logements mais surtout spécialisée dans les centres commerciaux) du groupe COGEDIM (fondé en 1963 et spécialisé dans les logements haut-de-gamme dans le centre

de l'agglomération parisienne). Suite à son rachat, le groupe COGEDIM a mis en avant sa volonté d'étendre son champ d'action au-delà de ses cibles traditionnelles, c'est-à-dire vers le logement de gamme moyenne et d'entrée de gamme.

- Provini Promotion (groupe Provini)

<http://www.provini.fr/le-groupe-provini,fr,8,41.cfm>

Entreprise familiale fondée dans les années 1930, spécialisée dès l'origine dans la construction d'immeubles de grand standing en pierre de taille. Création d'une filiale de promotion à part entière (distincte de l'activité de construction) dans les années 1970.

- Régie Immobilière de la Ville de Paris (RIVP)

<http://www.rivp.fr/rivp/qui-sommes-nous/histoire/>

Organisme de logement social fondé en 1923 par le Conseil municipal de Paris. Intervient avant tout dans Paris, et un peu aussi en Petite couronne. En 2007, la ville de Paris devient son actionnaire majoritaire.

Classe 2

- BNP Paribas Immobilier (anc. Meunier Promotion)

http://www.realestate.bnpparibas.fr/bnppre/fr/qui-sommes-nous/historique/histoire-developpement-bnp-paribas-real-estate-uat_29507.html

Ce promoteur a vu le jour en 1954, sous le nom de Meunier promotion. Il est racheté en 1973 par le groupe bancaire BNP (ce dernier devenant le groupe BNP-Paribas en 2000 suite à sa fusion avec Paribas). Mais Meunier promotion ne prendra le nom de BNP Paribas immobilier que dans la deuxième moitié des années 2000. Si, dans les années 1970 et 1980, l'immobilier de bureau tendait à devenir l'activité dominante de Meunier promotion, le groupe s'est finalement orienté de nouveau, après la crise du début des années 1990, vers la production de logements. Depuis la seconde moitié des années 2000, BNP Paribas real estate cherche avant tout à se diversifier à l'international, et notamment dans différents pays européens.

- Eiffage Immobilier

<http://www.eiffage.com/cms/le-groupe-eiffage/histoire1.html>

En 1993, le groupe immobilier Eiffage naît de la fusion de deux organismes avant tout spécialisés dans le BTP, Fougerolle (fondé en 1844) et la SAE (fondée en 1924), les deux disposant déjà de

filiales de promotion fondées (a priori, à en croire les informations disponibles dans la base GRECAM) peu de temps auparavant au tournant des années 1990 (SOFRACIM pour Fougerolle, la CEFFIM pour SAE). Le groupe Eiffage fusionne ensuite avec le groupe de construction Quillery en 2000, qui dispose alors lui-même de sa filiale de promotion HDI (fondée, toujours selon les informations GRECAM à la toute fin des années 1990). C'est de la fusion de ces différents organismes de promotion que naît Eiffage immobilier au début des années 2000.

- Kaufman & Broad

<http://www.ketb.com/promoteur-constructeur/histoire-kaufman-and-broad.aspx>

http://www.ketb.com/ketbmedia/FR/biblio/DocRef2012_VF.pdf (p13-14)

Société créée en 1957 à Détroit. Création d'une filiale française en 1968 avec livraison des premiers logements dans la région parisienne en 1970. Si ce groupe de promotion se fait tout d'abord connaître pour ses lotissements en individuel, dès 1985 il se tourne vers la production de logements collectifs en Île-de-France. Le collectif représente d'ailleurs, aujourd'hui, la très grande majorité de sa production.

Le développement du groupe sur le marché francilien est aussi passé par une série de rachats successifs d'organismes de promotion : Bâti-Service en 1985, Bréguet en 1995 (tous les deux spécialisés dans la production de logements individuels), la Société de Missions et de Coordinations immobilières (SMCI) en 1997 (réalisation d'appartements dans les grandes métropoles françaises), Park Promotion en 1999 (appartements en Île-de-France), Frank Arthur et Séfima en 2000 (appartements respectivement dans Paris et en Petite couronne). Nous ne citons que les acquisitions qui apparaissent à travers la base GRECAM, mais cette recension est loin d'être exhaustive: il faudrait aussi citer, en ce qui concerne la production de logements – car K&B produit aussi des surfaces de bureau – les acquisitions, à partir des années 2000, de tout un ensemble de grands promoteurs régionaux (de Lille, Toulouse, Grenoble, etc.), non-actifs en région parisienne au moment de leur rachat. De même, Kaufman & Broad a procédé au rachat de nombreux autres acteurs du processus de production immobilière, en dehors du secteur de la promotion immobilière proprement dite.

- Sogeprom

<http://www.sogeprom.fr/le-groupe/historique/>

Filiale de promotion créée en 1972 par le groupe bancaire Société générale. Cette dernière fait progressivement l'acquisition entre 1996 et 2001 de la COPRIM (et de sa filiale Parnasse), société

de promotion fondée en 1988, définitivement intégré sous le label SOGEPROM en 2004¹. À partir des années 2000, le groupe adopte une stratégie d'implantations dans plusieurs grandes métropoles régionales françaises (Lyon, Lille, Nantes, Nice, mais aussi la Normandie ou Chambéry et l'arrière-pays genevois, etc.).

Classe 3

- Groupe Arcade

<http://www.groupearcade-hlm.com/content/nos-filiales> (pôle HLM)

<http://www.groupe-arcade.com/filiales/liste.asp> (pôle logements classiques)

Le groupe Arcade, fondé en 1980, est structuré autour d'un pôle de promotion *classique* (dont les filiales franciliennes sont Arche promotion et SCCI), mais aussi autour d'un pôle HLM qui propose des opérations en accession sociale à la propriété (autour de filiales comme Coopérer pour habiter – CPH, fondée en 1969 – ou encore Notre cottage: accession – filiale apparemment relativement récente).

- Bouygues Immobilier

<http://www.bouygues-immobilier-corporate.com/historic-home>

Ce promoteur, filiale d'un grand groupe de BTP fondé en 1952, est né du regroupement (définitif en 1999) de 3 sociétés : STIM, France construction (anc. France cottage) et Bâtir. Les deux premières sont des filiales créées directement au sein du groupe de construction Bouygues respectivement en 1956 et en 1974, la dernière a été rachetée par le groupe Bouygues en 1979. France construction et Bâtir étaient originellement spécialisées dans la production de lotissements en maisons individuelles. En 2001, la filiale de promotion s'est encore renforcée en acquérant l'organisme de promotion H4 valorisation auprès d'EDF, renommé ValPar Immo par la suite.

Bouygues immobilier, dans les années 2000, a à la fois poursuivi une politique d'expansion en France en dehors de la région parisienne, mais aussi en Europe avec la création de plusieurs filiales européennes.

¹ Malgré cette prise de participation progressive et la fusion entre les deux organismes qui n'intervient qu'en 2004, nous avons fait le choix de fusionner en un même groupe, dans la base GRECAM, la COPRIM et la SOGEPROM dès 1997.

- Expansiel promotion (groupe Valophis)

<http://www.groupevalophis.fr/notre-groupe/qui-sommes-nous/expansiel-groupe-valophis-juin-2013>

Le groupe Valophis est un regroupement d'organismes HLM, structuré originellement autour de l'OPH du Val-de-Marne (aussi désigné sous l'appellation d'OPAC 94 dans la base GRECAM jusqu'au début des années 1990). Émanation de l'OPH du Val-de-Marne, la société Expansiel promotion (SA Coopérative de production HLM) est citée pour la première fois au second semestre 1993. À noter également que le groupe Valophis inclut une autre SA Coopérative de production HLM, La Chaumière de l'Ile-de-France, qui a produit (toujours selon la base GRECAM) quelques opérations entre 1989 et 1994, principalement en individuel et en Seine-et-Marne.

- Icade (anc. SCIC)

<http://www.icade.fr/icade/histoire-dates-cles-icade>

Promoteur au statut particulier, filiale de la Caisse des dépôts et consignations (CDC), connu auparavant sous le nom de SCIC (Société civile immobilière de la CDC). Le groupe porte son nom actuel depuis 2003/2004 et la restructuration complète de la branche logement de la CDC. La SCIC est créée en 1954 et est destinée principalement à la construction de logements sociaux. Mais en 1974 est créée une filiale de la SCIC (CAPRI) consacrée cette fois-ci à la construction de logements non-sociaux. Au cours des décennies 1990 et 2000, l'organisme va d'ailleurs mettre de plus en plus de côté le logement social pour se concentrer sur le logement destiné à la vente, le tertiaire (bureaux, commerces) et les grandes infrastructures dans le cadre de Partenariats Public-Privé. Il prend le nom d'Icade en 2003.

- Nexity (anc. Fériel, George V)

<http://www.nexity.fr/immobilier/groupe/presentation/historique>

Société de promotion fondée en 1974 au parcours relativement complexe, Nexity s'appelait originellement Ferret Savinel (contracté en Fériel) et était spécialisé dans les appartements de tourisme à la mer ou à la montagne, avant de prendre dans un second temps le nom de George V en 1989 au moment de l'installation de son siège en Île-de-France – le groupe était auparavant basé dans le Nord. L'entreprise, d'après les informations fournies par la base GRECAM, possède alors plusieurs filiales : UFI à partir de 1992 (seulement 2 opérations), les Bâisseurs de France à partir de 1997, Fériel et Apollonia qui donneront plus tard leur nom à des filiales de Nexity.

La société est rachetée en 1995 par la CGIS (Compagnie générale immobilière et de services), filiale immobilière de la Générale des eaux (future Vivendi), mais reprend son indépendance en

2000 à l'occasion du démantèlement de la CGIS. C'est à cette occasion qu'elle prend le nom de Nexity. Elle intègre également au début des années 2000 la filière de promotion de logements de la SARI-SEERI (qui deviendra sa filiale Nexity-SEERI). La société s'organise alors en tout un ensemble de filiales plus ou moins spécialisées : Nexity-Féréal, -Seeri, -Apollonia, -Georges V, -Domaines, -Foncière Colysée. À l'instar des autres grands promoteurs franciliens, les années 2000 sont aussi pour Nexity une décennie d'expansion dans d'autres régions françaises (notamment à travers le rachat de promoteurs régionaux), d'expansion à l'international et de diversification du groupe, notamment à travers le rachat de réseaux d'agences immobilières (Century 21, Lamy, Guy Hoquet).

- Promogim

<http://www.promogim.fr/promoteur-immobilier/pages.pl?lang=fr&page=4>

Filiale de promotion créée en 1968 par Christian Rolloy (son actuel PDG) au sein de la SCREG (société de BTP). C. Rolloy prend le contrôle total de l'entreprise au moment où la SCREG est rachetée en 1986 par le groupe Bouygues. En 2002, Promogim acquiert le promoteur

Franco-Suisse du Bâtiment (société créée en 1963, spécialiste du logement haut-de-gamme, en particulier dans les Hauts-de-Seine).

Classe 4

- Bouwfonds Marignan

<http://www.bonus-a-saisir.com/promoteur-immobilier-neuf/historique.html>

Dans les années 1970-1980, Marignan est une filiale du Groupe Maison familiale, spécialisée dans la production de maisons individuelles. En 1989, le Créfit Foncier de France prend le contrôle de Marignan. En 1996, le Crédit Foncier inclut sous le label Marignan d'autres promoteurs dont elle est devenue l'actionnaire majoritaire en 1994, en particulier les promoteurs de logements SOFAP et HELVIM.

Mais le groupe Marignan est cédé par le Crédit Foncier en 1997 et va changer à plusieurs reprises de mains : il est finalement cédé en 2001 au groupe Bouwfonds (filiale de la banque néerlandaise ABN AMRO) et prend alors son nom actuel de Bouwfonds Marignan. En 2006, le groupe Bouwfonds est cédé à la Rabobank (autre groupe bancaire néerlandais). Le groupe Rabo real estate auquel appartient actuellement Bouwfonds Marignan intervient principalement dans 3 pays européens: la France, les Pays-Bas et l'Allemagne.

- France Pierre 2

http://www.francepierre2.fr/index.php?option=com_content&view=article&id=4&Itemid=3

Promoteur familial fondé en 1988 et appartenant au groupe De Sousa.

- Les Nouveaux Constructeurs

<http://www.lesnouveauxconstructeurs.fr/nous-connaitre/qui-sommes-nous-/presentation.html>

Groupe de promotion fondé en 1972. Rachète en 2007 la société Consortium Français de l'Habitation (CFH), elle-même fondée en 1976. Le groupe est coté en bourse depuis 2006.

Liste des figures

– Graphiques :

Figure 1-2 : Ventes annuelles de logements par la promotion privée en Ile-de-France (1977-2008)

Figure 5-1: Part de la promotion privée dans la production totale de logements en France métropolitaine

Figure 5-2a: Part de la promotion privée dans la production de logements neufs en Ile-de-France

Figure 5-2b: Mise en regard des logements vendus par la promotion privée avec la production totale de logements neufs en Ile-de-France

Figure 5-4: Part de l'Ile-de-France dans les ventes de la promotion privée en France métropolitaine

Figure 5-5 (a, b et c): Part de la construction neuve sur le total des logements commencés

Figure 5-6a: Nombre de logements commencés (total et logements neufs) en Ile-de-France selon leur type

Figure 5-6b: Nombre de logements individuels commencés (total et logements neufs) en Ile-de-France selon leur type

Figure 5-7: Opérations en logements de la promotion privée selon leur type / Logements vendus par la promotion privée selon leur type

Figure 5-8: Prix au m² moyen des logements collectifs vendus par la promotion privée en Île-de-France / Prix moyen des logements individuels vendus par la promotion privée en Île-de-France

Figure 5-10: Durée et vitesse de commercialisation médiane des opérations de la promotion privée en Île-de-France selon leur type

Figure 5-12: Part, en termes de logements vendus, des différents types d'opérations de la promotion privée en Île-de-France / Part des logements vendus par la promotion privée en Île-de-France selon leur type.

Figure 5-13: Taille médiane des opérations de la promotion privée en collectif et individuel

Figure 5-15 (a et b): Distribution communale des logements produits par la filière promoteur en fonction de leur distance au centre et des prix immobiliers (1994-2000)

Figure 5-20 (a et b): Distribution communale des logements produits par la filière promoteur en fonction de leur distance au centre et des prix immobiliers (2001-2012)

Figure 6-3: Promoteurs actifs par semestre en Ile-de-France à travers la base GRECAM logement

Figure 6-4: *Entrées et sorties* de promoteurs réguliers sur le marché francilien à travers la base GRECAM logement

Figure 6-5: Part de promoteurs pérennes selon leur nombre d'opérations produites sur la période 1984-2012

Figure 6-6: Distribution des promoteurs selon leur nombre d'opérations produites sur la période 1984-2012

Figure 6-7: Taille des opérations selon le nombre d'opérations produites par les promoteurs privés

Figure 6-9: Graphe des corrélations sur les variables contextuelles susceptibles de décrire les stratégies spatiales des promoteurs privés actifs en Ile-de-France (1984-2012).

Figure 6-17a : Coordonnées des variables de l'ACP

Figure 6-17b : Interprétation des trajectoires des promoteurs en termes de stratégies spatiales

Figure 6-18 : Projection de la trajectoire moyenne des cinq classes de la CAH et de l'ensemble des promoteurs sur le premier plan factoriel de l'ACP

Figure 6-19 : Trajectoire sur le premier plan de l'ACP des principaux groupes de promotion franciliens

Figure 6-20 : Évolutions de la moyenne et de l'écart-type des coordonnées des 15 premiers promoteurs sur les axes du premier plan factoriel de l'ACP

Figure 7-2 : Construction de logements en résidences avec services en France métropolitaine et en Ile-de-France (1985-2011)

Figure 7-3 : Part des logements en résidences avec services dans le total des logements commencés en France métropolitaine et en Ile-de-France (1985-2011)

Figure 7-6 : Comparaison des distributions des logements commencés en résidences avec services et des logements vendus en collectif par la promotion privée selon les taux de rendement estimés (2005-2011)

Figure 7-7 : L'arbitrage rendement / risque des investissements en résidences avec services en Ile-de-France (2005-2011)

Figure 7-9 : Distribution des résidences avec services en activité en Ile-de-France et part de chaque type dans le nombre total de logements selon les taux de rendement

– Tableaux de données :

Figure 3-2 : Répartition des logements franciliens selon leur époque d'achèvement en 2008.

Figure 3-3 : Les CSP (effectifs, parts, évolutions) en Île-de-France et en France Métropolitaine

Figure 3-4 : Coefficients de corrélation, sur l'ensemble des communes franciliennes, entre les parts des différentes CSP pour les quatre derniers recensements et les prix immobiliers en collectif moyen de la filière promoteur sur la période 1994-2012.

Figure 3-5 : Distribution en 2010 des CSP *CPIS* et *Ouvriers* en Île-de-France et leurs évolutions entre 1982 et 2010.

Figure 3-7 : Les STOC (effectifs, parts, évolutions) en Ile-de-France et en France Métropolitaine.
Source : RGP 82, 90, 99 et 10.

Figure 3-8 : Distribution des STOC Propriété occupante, location HLM et location privée (loc. vide et meublée) en Île-de-France (2010) et leurs évolutions entre 1982 et 2010.

Figure 3-10 : La population francilienne et sa répartition départementale pour les quatre derniers RGP (1982, 1990, 1999 et 2010).

Figure 3-11 : Les ménages / résidences principales (RP) en Ile-de-France et leur répartition départementale pour les quatre derniers RGP (1982, 1990, 1999 et 2010).

Figure 3-12 : Évolutions inter-censitaires de la population francilienne, ventilées par départements.
Sources : RGP 1982, 1990, 1999, 2010.

Figure 3-13 : Évolutions inter-censitaires des ménages / RP d'Ile-de-France, ventilées par départements. *Sources : RGP 1982, 1990, 1999, 2010.*

Figure 5-9 : Durée de commercialisation médiane, en mois, des opérations de la filière promoteur selon leur type et leur taille

Figure 5-11 : Durée de commercialisation médiane, en mois, des opérations de la filière promoteur selon leur type et leur distance au centre de l'agglomération.

Figure 5-14b : Répartition des ventes de la promotion privée et du total des logements commencés entre les départements d'Ile-de-France (1984-2000)

Figure 5-14c : Répartition des ventes de la promotion privée et du total des logements commencés entre les villes nouvelles d'Ile-de-France (1984-2000)

Figure 5-14d : Les vingt premières communes d'Ile-de-France en termes de logements vendus par la promotion privée (1984-2000)

Figure 5-17 : Distribution des logements vendus par la promotion privée selon l'orientation politique des communes d'implantation (mandats des élections municipales de 1983 à 1995).

Figure 5-18b : Répartition des ventes de la promotion privée et du total des logements commencés entre les départements d'Ile-de-France (2001-2012)

Figure 5-18c : Répartition des ventes de la promotion privée et du total des logements commencés entre les villes nouvelles d'Ile-de-France (2001-2012)

Figure 5-18d : Les vingt premières communes d'Ile-de-France en termes de logements vendus par la promotion privée (2001-2012)

Figure 5-19 : Distribution des logements vendus par la promotion privée selon l'orientation politique des communes d'implantation (mandats des élections municipales de 2001 à 2008).

Figure 5-22 : Répartition des ventes de la promotion privée et du total des logements commencés selon la nomenclature des unités urbaines de l'INSEE (comparaison 1982 / 2010)

Figure 6-1 : Durée d'activité des promoteurs privés réguliers en Ile-de-France à travers la base GRECAM logement

Figure 6-2 : Les promoteurs dont la durée d'activité a été égale ou supérieure à 55 semestres sur notre période d'étude, dans l'ordre décroissant du nombre de logements produits

Figure 6-8: La concentration de la production de la filière promoteur à travers les évolutions de l'indice de Gini

Figure 6-10 : Contenu des classes de la typologie

Figure 6-16 : Les plus grands promoteurs privés, en nombre de logements vendus, à travers la base GRECAM logement (pour l'ensemble de la période 1984-2012 et par sous-périodes)

Figure 7-1 a : Les acteurs du secteur des résidences pour étudiants.

Figure 7-1 b : Les acteurs du secteur des résidences de tourisme.

Figure 7-1 c : Les acteurs du secteur des résidences EHPAD.

Figure 7-1 d : Les acteurs du secteur des résidences pour seniors

– Cartes:

Figure 3-1 (a, b, c et d) : Part des logements selon leur époque d'achèvement

Figure 3-6 (a et b) : Part des CPIS et ouvriers en 2010 dans les communes franciliennes

Figure 3-9 (a, b et c) : Part de la propriété occupante, de la location HLM et de la location privée en 2010 dans les communes franciliennes.

Figure 5-3 (a et b): Part de la promotion privée dans la production de logements neufs en Ile-de-France

Figure 5-14a: Ventes de logements de la promotion privée en Ile-de-France (1984-2000)

Figure 5-16: Les prix immobiliers de la filière promoteur (1994-2000)

Figure 5-18a: Ventes de logements de la promotion privée en Ile-de-France (2001-2012)

Figure 5-21: Les prix immobiliers de la filière promoteur (2001-2012)

Figure 5-23: Orientation politique des communes de Petite couronne et production de la filière promoteur

Figure 6-11: Classe 1 de la typologie – Promoteurs hyper-centraux

Figure 6-12: Classe 2 de la typologie – Promoteurs d'espaces centraux privilégiés

Figure 6-13: Classe 3 de la typologie – Promoteurs d'espaces centraux populaires

Figure 6-14: Classe 4 de la typologie – Promoteurs périurbains et de villes nouvelles

Figure 6-15: Classe 5 de la typologie – Promoteurs de grande périphérie francilienne

Figure 7-4 : L'activité de construction du secteur des résidences avec services en Ile-de-France (2001-2011)

Figure 7-5 : Taux de rendement bruts estimés des logements en investissement locatif en Ile-de-France (2005-2011)

Figure 7-8 : Localisation des résidences avec services privées selon leur type en Ile-de-France

– Schémas:

Figure 1-1 : La fonction de promotion dans le processus de production immobilière

Schéma (chapitre 5, section 5.1) : Mise en parallèle des grandes étapes administratives d'un permis de construire (base SIT@DEL2) et de la commercialisation d'une opération immobilière de la filière promoteur (base GRECAM).

– Tableaux récapitulatifs :

Chapitre 2, section 2.2.3 : Les trois stratégies de localisation des promoteurs privés au croisement des variables « prix immobiliers » et « distance au centre de l'agglomération »

Chapitre 3, introduction : Tableaux INSEE utilisés pour les analyses statistiques du chapitre 3

Chapitre 4, section 4.2.2 : Tableau récapitulatif sur les données GRECAM logements

– **Autres documents :**

Figure 4-1 : Un exemple de fiches de suivi d'opération dans la base GRECAM.

Figure 4-2 : Un exemple de liste GRECAM d'opérations en fin de commercialisation

Figure 4-3 : Un exemple de liste GRECAM de données synthétiques communales.

Liste des sigles

ACP : Analyse en composantes principales
AFC : Analyse factorielle des correspondances
ANAH : Agence nationale de l'habitat
ANIL / ADIL : Agences nationales / départementales d'information sur le logement
ANPC : Association nationale des promoteurs de construction immobilière
ANRU : Agence nationale pour la rénovation urbaine
APL : Aide personnalisée au logement
APUR : Agence Parisienne d'Urbanisme
ARS : Agence régionale de la santé
BET : Bureau d'étude technique
BIEN : Base d'informations économiques notariales
BTP : Bâtiment et travaux publics
CAH : Classification ascendante hiérarchique
CAPEM : Centre d'analyse et de prévisions immobilières
CATL : Catégorie de logement
CETE NP : Centre d'étude technique de l'équipement Nord-Picardie
CFF : Crédit Foncier de France
CGDD : Commissariat général au développement durable
CGI : Code général des impôts
CGIS : Compagnie générale immobilière et de services
CLAMEUR : Connaître les Loyers et Analyser les Marchés sur les Espaces Urbains et Ruraux (Base de données)
CNEIL : Centre national d'études et d'initiatives en faveur du logement
CNIP : Centre national d'information pour la protection des candidats à la construction
CNRS : Centre national de la recherche scientifique
CNL : Comptoir national du logement
COS : Coefficient d'occupation des sols
CPIS : Cadres et professions intellectuelles supérieures
CSP : Catégorie socio-professionnelle
DAACT : Déclaration attestant l'achèvement et la conformité des travaux
DAIE : Direction des Affaires Européennes et Internationales
DAT : Déclaration d'achèvement des travaux
DDE : Direction départementale de l'équipement
DGD : Dotation générale de décentralisation
DGE : Dotation globale d'équipement
DOC : déclaration d'ouverture de chantier
DRIEA IdF / SCEP : Direction régionale et interdépartementale de l'équipement et de l'aménagement d'Île-de-France / Service de la Connaissance, des Études et de la Prospective
DREIF : Direction régionale et interdépartementale de l'équipement et de l'aménagement d'Île-de-France
ECLN : Enquête sur la commercialisation des logements neufs
EHPA(D) : Établissement d'Hébergement pour Personnes Âgées (Dépendantes)
EPA : Établissement public d'aménagement
EPCI : Établissement public de coopération intercommunale
EPLS : Enquête sur le Parc Locatif Social, devenue RPLS (pour « Répertoire ») depuis 2011.

FILOCOM : Fichier des Logements par COMmune (base de données fiscale)
 FNAIM : Fédération nationale de l'immobilier
 FPI : Fédération des promoteurs immobiliers
 FNPC : Fédération nationale des promoteurs-constructeurs
 GRECAM : Groupe de recherche sur la construction et l'aménagement
 HBM : Habitation à Bon Marché
 HLM : Habitation à loyer modéré
 IAU-IdF : Institut d'aménagement et d'urbanisme – Ile de France
 IdF : région Ile de France
 IJURR : International Journal of Urban and Region Research
 INSEE : Institut national de la statistique et des études économiques
 LM(N)P : Loueur en Meublé (Non-)Professionnel
 LOGECOS : Logements économiques et familiaux
 MEDDTL : Ministère de l'écologie, du développement durable, des transports et du logement
 OIN : Opération d'intérêt national
 OLAP : Observatoire des Loyers de l'Agglomération Parisienne
 OPAC : Office Public d'Aménagement et de Construction
 OPH : Office public de l'habitat (Cette nouvelle appellation rassemble, depuis 2007, les anciens Office Public d'HLM et Office Public d'Aménagement et de Construction)
 OPHLM : Office Public d'HLM
 ORF : Observatoire Régional du Foncier d'Ile-de-France
 ORS : Organisation régionale de la santé
 PAE : Projet d'aménagement d'ensemble
 PAP : Prêt à l'accession à la propriété
 PC : Permis de construire
 PCF : Parti communiste français
 PLH : Programme local de l'habitat
 PLU : Plan local d'urbanisme
 PTZ : Prêt à taux zéro
 RATP : Régie Autonome des Transports Parisiens
 REHAL : Recherche-Habitat-Logement
 RER : Réseau express régional (*transport ferroviaire régional*)
 RCS : Registre du commerce et des sociétés
 RGP : Recensement général de la population
 RP : Résidence principale
 RIVP : Régie Immobilière de la Ville de Paris
 SCCV ou SCICV : Société civile immobilière de construction vente
 SCI : Société civile immobilière
 SCICV ou SCCV : Société civile immobilière de construction vente
 SCPI : Société civile de placement immobilier
 SEM : Société d'économie mixte
 SESP : Service économique statistiques et prospective, anciennement SES
 SICLONE : Système informatique sur la construction de logements et locaux neufs (1986-base de données antérieure à SITADEL)
 SII : Société immobilière d'investissement
 SIIC : Société d'investissement immobilier cotée
 SIROCO : Système informatisé répertoriant les opérations de construction (1972 - base de données antérieure à SICLONE)

SITADEL (*puis SIT@DEL2*) : Système d'Information et de Traitement Automatisé des Données Élémentaires sur les Logements et les locaux (1998 - base de données)
SNC : Société en nom collectif
SNCF : Société nationale des chemins de fer
SOeS : Service de l'observation et des statistiques
STIF : Société des Transports d'Ile-de-France
STOC : Statut d'Occupation
TER : Train express régional
VEFA : Vente en l'état futur d'achèvement
VN : Ville nouvelle
ZAC : Zone d'aménagement concerté
ZUP : Zone à urbaniser en priorité

Table des matières de la thèse

– Remerciements.....	iii
– Sommaire de la thèse.....	v
– Introduction générale.....	p.1
– Chapitre 1.	
Présentation du promoteur privé – définition, historique, état de l'art	p.13
1.1 Définition et rôle de la promotion privée dans le processus de production immobilière.....	p.14
1.1.1 <i>Le rôle pivot de la fonction de promotion dans le processus de production immobilière.....</i>	p.17
1.1.2 <i>La filière promoteur parmi les différentes filières de production immobilière.....</i>	p.24
1.2. La promotion immobilière privée comme champ de recherche en France....	p.27
1.2.1 <i>L'identification du promoteur privé comme acteur de la production urbaine au tournant des années 1970</i>	p.28
1.2.2 <i>« La chute d'une étoile filante » : l'éclipse de la recherche sur la promotion de la fin des années 1970 à la deuxième moitié des années 2000.....</i>	p.33
1.2.3 <i>Un renouveau récent de la recherche sur les promoteurs privés.....</i>	p.36
1.3. Origines et histoire de la promotion privée	p.46
1.3.1 <i>Origines de la filière, du terme de « promoteur » et du système contemporain de la promotion privée</i>	p.46
1.3.2 <i>Histoire de la promotion privée : de l'émergence de l'acteur « promoteur » au XIXe au « système » contemporain dominant de la promotion privée</i>	p.50

– Chapitre 2.

Marchés immobiliers et stratégies de localisation – approches théoriquesp.65

2.1 Une « marchandise pas comme les autres » : penser les dimensions temporelle et spatiale des marchés immobiliers et des activités de leurs acteursp.66

2.1.1 Fixité et durabilité des biens immobiliers : implications économiquesp.66

2.1.2 Les modèles économiques théoriques et économétriques des marchés immobiliersp.68

2.1.3 Les approches critiques de la recherche urbaine d'inspiration néo-marxiste...p.71

2.2 Approches théoriques des stratégies de localisation des promoteurs privés : de la recherche de « déterminants » territoriaux à la mise en évidence des enjeux économiques liés à l'appropriation de la rente foncièrep.76

2.2.1 « Analyse fonctionnelle » : critères hiérarchisés et choix de localisationsp.76

2.2.2 Explications démographiques des dynamiques de production résidentiellep.79

2.2.3 Les théories néo-marxistes de la « production » : les promoteurs privés et les stratégies d'appropriation de la rente foncièrep.80

– Chapitre 3.

Le contexte géographique francilien de l'activité des promoteurs privés – le poids des usages hérités du sol urbainp.95

3.1 Les grandes phases de l'urbanisation francilienne à travers l'âge des logements : le bâti comme *mémoire* des évolutions urbainesp.97

3.2 Les structures sociales métropolitaines et la *valeur immobilière* des espaces urbainsp.102

3.3 Statuts d'occupation, structure de propriété du bâti urbain, cycles de vie résidentiels : quel usage pour les logements neufs ?	p.109
--	--------------

3.4 Dynamiques démographiques et évolutions quantitatives du parc de logements	p.116
---	--------------

– Chapitre 4.

Panorama critique des bases de données existantes sur la construction neuve et l'activité de la filière promoteur en Île-de-France	p.123
---	--------------

4.1 Les bases SIT@DEL2 – ECLN et CAPEM	p.125
---	--------------

<i>4.1.1. Les bases SIT@DEL2 et ECLN</i>	<i>p.125</i>
--	--------------

<i>4.1.2 La base CAPEM</i>	<i>p.129</i>
----------------------------------	--------------

4.2 Description de la base de données GRECAM logements	p.131
---	--------------

<i>4.2.1 Historique et présentation générale de la base GRECAM logements et de son producteur</i>	<i>p.131</i>
---	--------------

<i>4.2.2 Formes des tableaux de données GRECAM logements et variables disponibles</i>	<i>p.133</i>
---	--------------

<i>4.2.3 Constitution, dans la base GRECAM exploitée, de la variable « groupe de promotion »</i>	<i>p.141</i>
--	--------------

– Chapitre 5.

Évolutions des localisations des opérations en logements neufs de la filière promoteur en Île-de-France (1984-2012)	p.147
--	--------------

5.1 Quel poids de la promotion privée dans la production résidentielle francilienne (et métropolitaine) ?	p.148
--	--------------

5.2 Cycles de la promotion privée et évolutions structurelles de la production de la filière	p.160
---	--------------

5.3 Les dynamiques de localisation des opérations en logements de la promotion privée en Île-de-France (1984-2012)p.170

5.3.1. *Entre 1984 et 2000 : des localisations axées sur l'ouest parisien et les villes nouvelles*p.170

5.3.2 *Entre 2001 et 2012 : une meilleure intégration du quadrant est de la Petite couronne et un rééquilibrage géographique de la production de la filière promoteur*p.182

– Chapitre 6.

Les promoteurs privés franciliens au prisme de leurs stratégies spatialesp.195

6.1 Descriptif du système d'acteurs de la promotion privée en Île-de-Francep.196

6.2 Typologie des promoteurs privés en activité sur le marché francilien selon leurs choix de localisationp.206

6.2.1 *Les typologies existantes sur les promoteurs*p.206

6.2.2 *Principes d'une typologie multivariée sur l'ensemble des groupes de promotion actifs en Île-de-France : identifier des types de promoteurs selon leurs stratégies spatiales*.....p.210

6.2.3 *Résultats de la typologie et description des classes*p.218

6.3 Les stratégies spatiales des principaux promoteurs franciliens et leurs évolutionsp.234

6.3.1 *Le classement des principaux groupes de promotion et ses évolutions*.....p.234

6.3.2 *Représenter l'évolution des stratégies spatiales des quinze plus grands promoteurs*.....p.237

– Chapitre 7.

Promotion privée, investissement locatif et financiarisation des marchés immobiliers résidentiels : l'exemple des résidences avec services privées en Île-de-Francep.247

7.1 *Résidence avec services* : définition du concept et portrait des *acteurs ancreurs* d'un outil d'investissement locatifp.252

7.1.1 « *Résidences avec services* » : définition et délimitations pratiquesp.252

7.1.2 *Les acteurs de l'ancrage territorial des résidences avec services en Île-de-France*
.....p.255

7.2 Le marché des résidences avec services comme support d'investissements : une géographie de l'arbitrage rendements – risquesp.261

7.2.1 *Des produits immobiliers « financiarisés » en fort développement depuis les années 1990*p.261

7.2.2 *Localisation des résidences avec services : le gradient rendements-risques de l'investissement locatif en Île-de-France*p.265

7.3 Diversité des résidences, diversité des locataires : les limites de l'homogénéisation du secteurp.269

7.3.1 *Des distributions hétérogènes pour les différents types de résidences avec services en Île-de-France*p.270

7.3.2 *Types de résidences et gammes de taux de rendement*p.273

– Conclusion générale.....p.275

– Bibliographiep.278

– Annexes 1 et 2p.291

– Liste des figuresp.299

– Liste des siglesp.306

La production de logements neufs par la promotion privée en Île-de-France (1984-2012): marchés immobiliers et stratégies de localisation.

Résumé : Les promoteurs privés sont des acteurs majeurs de la production immobilière. Ils représentent, depuis le milieu des années 1990, plus de 50 % de la production de logements neufs en Île-de-France. Par les moyens financiers dont ils disposent, ils impulsent largement les innovations en matière d'usages du sol urbain. À travers l'analyse, à l'échelle communale et sur près de trois décennies, de la production résidentielle (logements collectifs, individuels et résidences avec services) de cette filière, l'objectif de ce travail est d'**étudier les stratégies spatiales de ces acteurs sur les marchés immobiliers**. Le suivi, statistique et cartographique, des activités de la promotion privée s'appuie essentiellement sur une exploitation de la base privée GRECAM logement (environ 12 000 opérations et 500 000 logements recensés, pour quasiment 2000 promoteurs distincts), complétée par d'autres sources : données censitaires, bases SIT@DEL2 et ECLN.

Nous revenons précisément sur le rôle des promoteurs privés dans le processus de production immobilière, ainsi que sur les principaux mécanismes qui orientent leurs choix de localisation. Nous mettons en évidence les localisations préférentielles de leurs opérations en Île-de-France et leurs principales évolutions. Nous nous penchons ensuite sur le *système d'acteurs* de la promotion immobilière privée, notamment au travers d'une *typologie* des promoteurs franciliens en fonction de leurs stratégies de localisation, et d'une analyse des *trajectoires* des plus importants d'entre eux. Pour finir, nous nous intéressons au rôle de la promotion privée dans l'ancrage territorial de produits d'investissement locatif *financiarisés* que sont les résidences avec services.

Mots-clés : logement, marché immobilier, promotion immobilière privée, résidences avec services, stratégies de localisation, Île-de-France, Paris

Housing production by private property developers in the Paris region (1984-2012) : real-estate markets and locational strategies.

Abstract : Real-estate developers are major actors of property production. They have accounted for more than 50 % of the total housing production in the Paris region since the mid-1990s. Given their financial means, they are leaders in the changes of urban land use. The aim of this PhD work is through the analysis of their housing production (collective and individual dwellings, *serviced residences*) at municipal scale and over three decades. The statistical and cartographic monitoring of their activities is mainly based on the operation of a private database called GRECAM, which lists about 12 000 operations representing 500 000 dwellings produced by almost 2 000 developers. Other databases have also been used : census data, SIT@DEL2 and ECLN databases.

The role of property developers in the housing production processes is closely studied, as well as the main mechanisms driving their locational choices. The geographic patterns of their operations and their evolutions in the Paris region are highlighted. Then, the *system of actors* of the private property development sector is analyzed, through a typology of property developers according to their locational strategies. Besides, the *trajectories* of the main property developers are presented. Lastly, focus is put on the role of property developers in the territorial anchorage of financialized rental investment products such as *serviced residences*.

Key-words : housing, real-estate markets, property developers, serviced residences, locational strategies, Paris region



UMR 8504 – Géographie-cités (équipe P.A.R.I.S.)
13 rue du four, 75006 Paris
Université Paris Diderot (Paris 7)
5 rue Thomas Mann, 75205 Paris Cedex 13
École doctorale de géographie de Paris (ED 434)
Institut de géographie, 191 rue Saint-Jacques, 75005 Paris

